

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE INGENIERIA



EL RETO DE LA APERTURA COMERCIAL PARA LA INDUSTRIA MEXICANA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA
EN AREA INDUSTRIAL

P R E S E N T A N:
JORGE BECERRA PANTOJA
RAUL JIMENEZ ESCOBAR
EDMUNDO MARTINEZ OLAGUE
RICARDO JAVIER PEÑAFIEL SOTO

DIRECTOR DE TESIS : M. I. RICARDO VIDAL VALLES

MEXICO, D. F.

1993

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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

OBJETIVO	...1
INTRODUCCION	...3
CAPITULO I.	
EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO	...5
I.1 LA ECONOMIA MEXICANA DURANTE LA COLONIA	...5
I.1.1 La Política Española respecto a la Colonia	...5
I.1.2 La Actividad Económica durante El Virreynato	...6
Agricultura	
Minería	
Manufacturas	
Comercio Exterior	
El Comercio Interior	
I.2 LA ECONOMIA MEXICANA EN LA EPOCA DE LA REFORMA	...11
I.3 DESARROLLO ECONOMICO DURANTE EL PORFIRIATO (1870-1910)	...13
I.4 LA REVOLUCION Y LA RECONSTRUCCION (1910-1940)	...16
I.4.1 Modelo de Industrialización (Gobierno de Cárdenas)	...16
I.5 EL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y LA PRIMERA ACUMULACION INDUSTRIAL (1940-1946) Y (1946-1958)	...19
I.6 EL DESARROLLO ESTABILIZADOR (1958-1970)	...22
I.7 EL DESARROLLO COMPARTIDO (1970-1976)	...23
I.8 PLAN BASICO DEL GOBIERNO DE JLP (1976-1982)	...24
I.9 INDUSTRIALIZACION DURANTE LA ADMINISTRACION DE MIGUEL DE LA MADRID H. (1982-1988)	...25
I.9.1 Programa Inmediato de Reordenación Económica	...26
I.9.2 Plan Nacional de Desarrollo	...26
I.9.3 Programas Operativos	...28
I.9.4 Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior PRONAFICE (1984-1988)	...28
I.9.5 Programa de Fomento Integral de las Exportaciones PROFIEIX	...30
I.9.6 Adhesión al GATT	...30
I.9.7 Pacto de Solidaridad Económica	...32
CAPITULO II.	
DESARROLLO ACTUAL DE LA ECONOMIA MEXICANA CARLOS SALINAS DE GORTARI (1988-1992)	...35
II.1 SITUACION AL INICIO DE LA ADMINISTRACION (1988)	...35
II.2 SITUACION DURANTE 1989	...38
II.2.1 Panorama General de la Evolución Económica	...38
II.2.2 Desarrollo en el Sector Industrial	...40
Manufacturas	
Minería	
Electricidad	
II.2.3 Desarrollo en el Sector Servicios	...44
Transportes y Comunicaciones	

	Comercio, Restaurantes y Hoteles	
	Servicios Financieros	
	Servicios Comunales, Sociales y Personales	
II.2.4	Desarrollo en el Sector Agropecuario	...46
	Agricultura	
	Ganadería	
	Silvicultura	
	Pesca	
II.2.5	Balanza Comercial	...48
	Cuenta Corriente	
II.2.6	Exportaciones	...48
	Exportaciones Petroleras	
	Exportaciones No Petroleras	
II.2.7	Importaciones	...51
II.3	SITUACION DURANTE 1990	...53
II.3.1	Panorama General de la Política y Evolución Económicas	...53
	Actividad Económica	
	Inflación	
II.3.2	Desarrollo en el Sector Industrial	...61
	Manufacturas	
	Minería	
	Electricidad	
II.3.3	Sector Servicios	...63
	Comercio, Restaurantes y Hoteles	
	Transportes y Comunicaciones	
	Servicios Financieros y Alquiler de Inmuebles	
	Servicios Comunales, Sociales y Personales	
II.3.4	Desarrollo en el Sector Agropecuario, Silvícola y Pesquero	...63
	Agricultura	
	Ganadería	
	Silvicultura	
	Pesca	
II.3.5	Balanza de Pagos	...66
	Exportaciones de Mercancías	
	Exportaciones No Petroleras	
	Importaciones de Mercancías	
II.4	PANORAMA GENERAL DE LA EVOLUCION ECONOMICA 1991	...70
II.4.1	Sector Empresarial	...71
	Industria Manufacturera	
	Comercio	
	Servicios	
II.4.2	Sector Financiero	...74
	Conflicto en el Golfo Pérsico	
	Eliminación de Dígitos al Índice de la BMV	
	Panorama Bursátil	
	Apoyo Financiero del BM a México	
II.4.3	Programa de Privatización	...75
	Desincorporación de Empresas	
	Desincorporación Bancaria	
II.4.4	Comercio Exterior	...77
II.4.5	Negociaciones Comerciales	...78
	Acuerdo de Libre Comercio México-E.U.-Canadá	
	Grupo de los Tres México-Venezuela-Colombia	
	Acuerdo Marco de Cooperación CEE-México	
	ALC con Chile	
II.5	EVOLUCION ECONOMICA 1992	...80

II.5.1 Perspectiva	...81
II.5.2 Inflación	...82

**CAPITULO III.
EL ENTORNO MUNDIAL Y SUS IMPLICACIONES
PARA MEXICO**

III.1 INTRODUCCION	...83
III.2 LA COMUNIDAD EUROPEA	...83
III.2.1 Marco Histórico	...86
III.2.2 Actividades y Presupuestos de la CEE	...89
III.2.3 El Plan de Integración de 1993 y su Evaluación Actual	...89
III.2.4 México y la Comunidad Económica Europea	...80
III.3 LOS PAISES ASIATICOS	...93
III.3.1 Introducción	...93
III.3.2 Breve Reseña del Desarrollo del Pacífico Asiático	...93
III.3.3 Los Países Asiáticos de Reciente Industrialización	...96
III.3.4 Situación Actual del Pacífico Asiático	...96
III.3.5 El Impacto del Bloque Asiático y sus Implicaciones para México	...9
Posición Estratégica de México en el Hemisferio Occidental	
Necesidad de Colocar Excedentes Financieros Asiáticos	
Formas de Organizar la Producción	
III.4 INTEGRACION CON AMERICA LATINA	...105
III.4.1 Integración Latinoamericana	...106
III.4.2 La ALALC	...106
III.4.3 La ALADI	...107
III.4.4 América Latina se Interconecta	...108

**CAPITULO IV.
INTEGRACION COMERCIAL DE MEXICO,
ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

IV.1 INTRODUCCION	...111
IV.2 RELACIONES COMERCIALES MEXICO - ESTADOS UNIDOS	...111
IV.2.1 Negociaciones Comerciales con Estados Unidos	...111
Sistema Generalizado de Preferencias	
Convenio sobre Productos Textiles y del Vestido	
Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios	
Convenio sobre Productos Siderúrgicos	
Entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión	
Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión	
IV.2.2 Situación Actual del Intercambio Comercial México - Estados Unidos	...113
Algunos Sectores de Importancia en el Intercambio Comercial de México con E.U.A.	
IV.3 RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CANADA	...116
IV.3.1 Negociaciones Comerciales México-Canadá	...116
IV.4 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS-CANADA	...118
IV.4.1 Puntos Vulnerables	...122
IV.4.2 Comentarlos Adicionales para Canadá	...121
IV.5 TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA	...123
IV.5.1 Origen y Entorno del TLC	...123
IV.5.2 Objetivos del Tratado de Libre Comercio	...124

IV.5.3 Proceso de Negociación del TLC	...125
El Procedimiento de Vía Expedita (Fast Track)	
Proceso Formal de Negociación	
Terminación de las Negociaciones	
IV.5.4 Efectos del TLC y el Desafío para México	...132

CAPITULO V.
EL RETO DE LA INDUSTRIA MEXICANA ...135

V.1 NECESIDADES DE LA INDUSTRIA MEXICANA	...135
V.2 COMPETITIVIDAD	...138
V.2.1 Creando Ventajas Competitivas	...138
V.2.2 Estrategias para elevar la Competitividad	...140
V.2.3 Mecanismos Estratégicos para Incorporarse al Mercado Global	...142
V.3 CALIDAD Y SERVICIO	...143
V.3.1 Servicio	...145
V.4 ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES	...146
V.4.1 Las Unidades de Negocios	...147
V.5 MEJORAMIENTO DE SISTEMAS PRODUCTIVOS	...147
V.5.1 Automatización en México	...148
V.5.2 Manufactura Flexible	...149
V.5.3 MRP (Material Requirements Planning)	...151
V.5.4 MRP II (Manufacturing Resources Planning)	...152
V.5.5 JIT (Just - In - Time)	...152
V.5.6 La Industria y el Compromiso ante el Medio Ambiente	...154
V.6 DESARROLLO TECNOLOGICO	...155
V.6.1 El Atraso Tecnológico en México	...155
V.6.2 Las Razones de la Inversión en Tecnología	...156
V.6.3 México Frente a su Desarrollo Tecnológico	...157
V.7 CAPACITACION	...158
V.8 MODERNIDAD DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS	...160
V.9 RELACION UNIVERSIDAD-INDUSTRIA	...163
V.10 LA NUEVA CULTURA EMPRESARIAL	...164

CAPITULO VI.
LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA
FACTORES DE DESARROLLO ...169

VI.1 INTRODUCCION	...169
VI.2 SITUACION ACTUAL	...170
VI.3 CARACTERISTICAS DEL SECTOR	...170
VI.3.1 Distribución Geográfica	...171
VI.3.2 Estructuras de las Actividades Industriales	...171
VI.4 PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MPMI	...171
VI.5 ESTRATEGIAS PARA MODERNIZAR A LAS MPMI	...172

CONCLUSIONES ...175
BIBLIOGRAFIA ...179

**OBJETIVO
E
INTRODUCCION.**

OBJETIVO

Lo que se persigue con este trabajo de tesis, es realizar un análisis de la historia de la industria y economía en México, desde la época colonial hasta la actualidad, haciendo especial énfasis en los acontecimientos sucedidos durante esta última administración. Asimismo observar y comprender el fenómeno de globalización por el que atraviesa la comunidad internacional, el Sureste Asiático, la Comunidad Económica Europea, el Sur de América y particularmente Norte América, que se organiza para formar un Tratado de Libre Comercio.

Un profundo estudio de la historia dará la pauta para saber como afrontar la problemática actual y los retos de la apertura comercial; precisando que la industria en México debe estar orientada a la satisfacción de requerimientos y necesidades del cliente, apoyándose en estrategias que nos permitan alcanzar y mantener un nivel internacional de **COMPETITIVIDAD**.

INTRODUCCION

México, país con gran cantidad de recursos tanto humanos como naturales; petróleo, bosques, minerales, zonas agrícolas y extensos litorales; no ha podido consolidarse como una nación con pleno desarrollo económico y de bienestar para su población.

A través de su historia se han presentado múltiples problemas que van desde la integración de su población (recordemos la diversidad de culturas existentes y la falta de una identidad nacional), pasando por enfrentamientos armados internos y algunas invasiones, hasta un fuerte centralismo, extrema pobreza de una gran parte de la población, un alto índice de analfabetismo, y algunos otros que han entorpecido el desarrollo económico del país. Sin embargo, en los últimos años se han venido dando grandes cambios a nivel mundial y nacional, que nos dan una posibilidad real de desarrollo sostenido para los años venideros.

México ha realizado profundas transformaciones, por ejemplo de ser una economía predominantemente agrícola, pasó a una basada en la exportación de petróleo, y en la actualidad casi el 90% de las exportaciones corresponden a productos no petroleros, esto último debido a la apertura comercial en la década de los 80's.

Ante la creciente competencia en los mercados mundiales muchas naciones se han agrupado para formar bloques para garantizar la permanencia de sus productos en los mercados consumidores, y así fortalecer sus propias economías.

El notable avance científico y tecnológico ha permitido elaborar productos en mayor cantidad, más baratos y con una mejor calidad, que facilitará competir dentro de este nuevo entorno. Pero es necesario que existan reglas que aseguren a los países un clima de confianza y transparencia en los intercambios comerciales, acceso a tecnologías nuevas y diversas y a mercados seguros y amplios.

Entre los esfuerzos más importantes para alcanzar mercados comunes están la Comunidad Europea, la Cuenca del Pacífico y el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá.

Hoy México se encuentra frente a la posibilidad de integrarse mediante un tratado a América del Norte, lo que crearía la zona de libre comercio más grande del mundo, con 365 millones de personas y un PIB de 6 billones de dólares, superando a la CE y a la Cuenca del Pacífico.

De llevarse a cabo este tratado traerá como consecuencia un incremento en las exportaciones, aumento de la inversión y la generación de empleos mejor remunerados.

México ha entrado en una nueva era, más prometedora pero con mayores retos. ¿Cómo podremos enfrentarlos?

En este trabajo de tesis se analiza la historia económica de México y como ha influido en el desarrollo actual; además se verán los grandes cambios mundiales que han sucedido en

los últimos años y el esfuerzo de México por integrarse a ellos además se analizarán algunos factores de desarrollo que deberemos tomar en cuenta para lograr el liderazgo en los mercados mundiales.

Adicionalmente se estudiará brevemente la problemática de la micro, pequeña y mediana industria, por su importante participación en la vida económica nacional.

CAPITULO I.

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

CAPITULO I

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

LA ECONOMIA MEXICANA DURANTE LA COLONIA

Las medidas de la Corona Española, intensamente restrictivas y creadoras de una complicada red de controles, privilegios y monopolios determinaron el grado de desarrollo alcanzado por los diversos sectores de la actividad económica de las colonias.

La Política Española respecto a la Colonia

La política económica de la Nueva España estuvo sujeta a los decretos y reglamentaciones que emitía la metrópoli. El marcado carácter mercantilista de tales decretos se reflejó en el desarrollo de la economía durante la Colonia y en su naturaleza al momento en que se inició la independencia.

Las medidas políticas tomadas por España en los siglos XVI y XVII fueron de dos órdenes: las destinadas a evitar los envíos de oro y plata a otros países y las adoptadas para lograr un saldo comercial favorable de la metrópoli respecto a las colonias. Las primeras no alcanzaron éxito, ni su objetivo de ampliar la "riqueza" monetaria mediante las importaciones de América; las últimas tenían su campo de acción directo en el comercio de la metrópoli con las colonias. Ambas se encuentran relacionadas entre sí. Earl Hamilton ha apuntado que las restricciones al comercio intercolonial, la limitación de tonelaje de los barcos, los aranceles excesivos y las prohibiciones absolutas, perjudicaron el desarrollo económico de América Latina. En efecto, los recursos productivos humanos y de capital se dirigieron principalmente a la producción de oro y plata, mientras otros campos de la actividad económica quedaron desatendidos. La extracción de minerales preciosos consistía en explotar un recurso natural no renovable, cuyo agotamiento obstaculizaría seriamente el crecimiento económico posterior. Ello se debió a que los mercantilistas estaban interesados en obtener en la balanza de pagos un saldo neto favorable de obligaciones inmediatas, es decir, en el que la cuenta corriente de ingresos y gastos de divisas arrojará un superávit. Los españoles vieron en América la posibilidad de poseer oro y plata y, mediante estos metales, atesorar riquezas. De ahí la unilateralidad del esfuerzo productivo y el control de la producción para lograr que el proveedor único fuera la metrópoli. Este hecho en sí era perjudicial al desenvolvimiento económico de las colonias, que no podían aplicar sus recursos y esfuerzos a líneas de actividad más productivas, ni aprovechar economías de escala mediante la especialización.

Si bien se hacían esfuerzos para evitar la exportación del oro y plata, no se daba atención

alguna a los efectos de las disparidades entre los precios internos y los del exterior. En el mejor de los casos, la eficacia de la prohibición de exportar metales preciosos daría como resultado un aumento de los medios de pago por los envíos de las colonias que, a no ser que se atesoraran íntegramente, cosa muy difícil dados los compromisos de la Corona, ejercería un efecto directo al alza en el gasto interno y en el nivel de precios. Esto hacía aún más atractivo violar la ley: debido a los mayores precios internos, resultaba más beneficioso importar y vender. La política mercantilista española llevaba en sus elementos básicos el germen de su propio fracaso. Además de estimular las importaciones, el alto nivel de precios fracturó las industrias de exportación, lo que junto con los altos impuestos para sostener la guerra, con el favoritismo y con el deterioro de la capacidad de los soberanos y los administradores, propició la decadencia española del siglo XVII.

Es obvio pensar que la decadencia económica española tornó altamente nocivos los efectos de su política colonial.

La Actividad Económica durante El Virreinato

La mayor parte de la población de la Nueva España, constituida por indígenas, estaba dedicada al cultivo de las tierras comunales y a las artesanías, lo cual producía únicamente para su subsistencia y no le dejaba posibilidad de participar en el incipiente mercado. No obstante, existió una agricultura de carácter comercial manejada por españoles que satisfizo las necesidades de la población en las ciudades, villas y reales de minas. La minería fue una de las actividades más difundidas de la época, debido a la política que le fue impuesta, el envío de oro, plata y otros metales a la Corona, y también el aumento de la demanda de metales preciosos para usos monetarios en Europa. Las manufacturas estuvieron enfocadas únicamente a la producción de algunos bienes de consumo, ya que la mayor parte de éstos se importaban de España, lo cual provocó a la industria nacional dificultades de desarrollo. El comercio exterior también estuvo sujeto a la política española, lo que propició el crecimiento de un sólo puerto para comunicarse y comerciar con la península, mientras otros de menor importancia quedaron sin posibilidad de progreso; lo mismo ocurrió con los caminos vecinales. El comercio interior también experimentó las consecuencias de esta política, además de que sufrió la acción restrictiva de las alcabalas (impuestos), no obtuvo el estímulo suficiente para su expansión. Debido a la falta de vías de comunicación y a los impuestos regionales, las dificultades a que se enfrentaban los productos para operar a niveles que rindieran beneficios eran casi insuperables. En general la situación económica se caracterizaba porque las unidades de producción y de consumo eran casi autosuficientes.

Agricultura

Durante el período colonial ya es evidente el carácter dual de este sector, pues mientras los indígenas producían básicamente para su consumo, en algunas ocasiones intercambiaban los escasos excedentes por ropa y algunos bienes manufacturados, los terratenientes españoles y criollos explotaban comercialmente la agricultura.

Cabe hacer notar que el desarrollo de la agricultura en la primera etapa de la Colonia descansó en la iniciativa indígena; hubo que esperar a que aumentase el grupo europeo en los centros urbanos y los reales mineros, y a que se consolidara el poder español para que se propiciara el desarrollo de la agricultura comercial administrada por españoles.

Los principales productos cosechados eran el maíz, trigo, otras semillas alimenticias, legumbres, frutas y pulque, los cuales eran básicamente para el consumo interno.

Minería

El continuo crecimiento de la producción de oro y plata reflejó a principios del siglo XIX la plena extensión de este sector. El aumento en la demanda de plata para usos monetarios en Oriente y América Latina, pero sobre todo en Europa, fue uno de los factores que explican el crecimiento del sector, ya que Nueva España fue el principal abastecedor de plata en el mundo. Además, las medidas, tendientes a liberalizar el comercio del Imperio Español adoptadas por Carlos III en 1778 favorecieron el movimiento del metal.

Las condiciones de oferta cambiaron ante el descubrimiento de nuevas minas. Cabe señalar que la minería de la época colonial se caracterizaba por la concentración de la producción: 95% de las minas (3000 aproximadamente) aportaban 10% de la producción, mientras que los grandes reales mineros, proporcionaban más del 90%. El desarrollo de la minería pudo haber sido mayor si se hubiese importado tecnología nueva para la extracción, como la que funcionaba en Europa desde finales del siglo XVII, y que puede ejemplificarse con la máquina de vapor.

La falta de capitales significó un serio obstáculo sobre todo para la pequeña minería; para satisfacer esta carencia se organizó el Tribunal de Minería que funcionó como prestamista en sustitución de la Iglesia, que no otorgaba préstamos para esta actividad.

En el cuadro 1.1 se muestra como estaba estructurada la producción minera basada en la extracción de metales preciosos.

PRODUCCION MINERA DE LA NUEVA ESPAÑA
(Primer Decenio del S. XIX)

CONCEPTOS	Miles de Pesos
Oro Y Plata	27,000
Cobre	500
Saf	500
Alumbre, Azufre, Alcaparrosa, etc.	200
Mármol, Jaspe y Cantera	200
Plomo y Estaño	50
Calamina	1
Valor de la Producción	28,451

Fuente: Rosenzweig, 1965

Manufacturas

La política mercantilista española tuvo una gran influencia en el raquítico desarrollo industrial de la Nueva España, que quedó en una situación similar a la de las sociedades anteriores a la revolución industrial. La oferta de bienes manufacturados correspondió en su mayor parte a las importaciones de España; sin embargo, la necesidad de satisfacer la demanda de algunos bienes de consumo manufacturados propició el surgimiento de una industria local. Una demanda dispersa, heterogénea, de poca escala debido a la estratificación social, el carácter poco dinámico del sistema colonial y el estadio incipiente del comercio dificultaron el desarrollo del sector. No obstante se vió protegido del contrabando por lo deshabitado de las costas, el mal estado de los caminos que dificultaban el transporte al interior de las mercancías importadas, y el desarrollo de un sólo puerto (Veracruz); la política tributaria interna de portes, demoras, comisiones y ganancias de los intermediarios, así como las alcabalas, hacían más costosa la introducción de las mercancías y tenían un efecto protectorio sobre la industria. Las actividades de las comunidades indígenas fueron principalmente aquellas que la población ya conocía desde tiempos anteriores a la Conquista y que en la Colonia incorporaron con cierta facilidad los pequeños avances técnicos de la Península; por ejemplo las artesanías textiles, la carpintería, la alfarería y algunas más. Estos avances constituyeron un complemento de la economía no monetaria. La disponibilidad de recursos y de materias primas agrícolas facilitó la producción de manufacturas.

Los establecimientos donde se desarrollaban tales actividades eran pequeños talleres en que los trabajadores se organizaban en gremios según su oficio o su especialidad.

La importancia de la industria manufacturera textil aumentó después de la Conquista, pues aunque desde los días del Imperio Azteca, existían manufacturas de algodón, se modernizó esta artesanía con técnicas europeas, si bien no pasó de ejercerse en pequeños talleres.

En el cuadro 1.2 se puede observar la estructura de la producción de la industria manufacturera a principios del siglo XIX, se estima que el valor anual de la producción manufacturera de la Nueva España ascendía a 72 millones de pesos, es decir, era equivalente al 80% de la producción agrícola, contabilizando los insumos agrícolas para la industria.

Comercio Exterior

El comercio exterior de un país puede ser utilizado como indicador de su situación económica. En el caso de países colonizados la política económica está regulada por la metrópoli en función del desarrollo económico de ésta. La política mercantilista impuesta a la Nueva España consistió en restricciones a los productos comerciables mediante legislaciones proteccionistas, lo cual se reflejó sobre todo en las dos situaciones de dependencia que se mantuvieron a lo largo de la Colonia. En la primera, llamada período del sistema de flotas (1561 - 1778), la existencia de un sólo puerto comercial, Veracruz en la Colonia y Cádiz-Sevilla en España, provocó una situación de dependencia fundamental, es decir, todo el comercio estaba controlado por la metrópoli. En la segunda se abolió el sistema de flotas y se estableció un sistema de libre comercio como resultado de la aparición, en 1778, de las ordenanzas del comercio libre; el cual se prolongó hasta el inicio del movimiento insurgente.

Los principales productos exportados por la Nueva España fueron la plata, la grana y el azúcar, aunque el monto del primero fue cuantiosamente superior al de los otros dos. Los productos de importación estaban totalmente encaminados a satisfacer los patrones de consumo de clases altas.

Cuadro 1.2

PRODUCCION DE MANUFACTURAS EN LA NUEVA ESPAÑA

CONCEPTOS		Valor de la Producción (miles de Pesos)
Alimentos y Bebidas		21,564
	azúcar, panela y miel	9,534
	pan	9,000
	chinguirito y mezcál	1,800
	chocolate	830
	nieve	400
Química		15,988
	velas de sebo	11,403
	jabón	3,395
	pólvora	700
	aceites vegetales	500
Textil		10,851
	lana	7,401
	algodón	3,000
	palma y pita	350
	ceda	100
Tabaco		7,687
Industria del Cuero		7,063
	badanas, gamuza y cordones	6,563
	talabartería	500
Vestido y Calzado		4,500
	zapatos	4,000
	Sombreros	500
Minerales no metálicos		1,850
	cal	850
	ladrillo	500
	loza y alfarería	500
Fierro y Acero		883
Madera		850
Diversos		1,140
	platería, carrocería, juguetes e instrumentos musicales, pasamanería, batihoja y cerería.	
TOTAL		72,386

Fuente: Rosenzweig, 1965.

El Comercio Interior

En gran parte, el principal problema al que se enfrentó el comercio interior fue la falta de nuevos caminos y de mejoras en los ya existentes, de lo cual se deriva la mala calidad de los transportes (a lo que se sumaban los excesivos impuestos de tráfico y alcabalas). Las ferias anuales que se celebraban en Jalapa fueron las actividades comerciales más importantes de la Nueva España. A ellas concurrían el comercio de importación y el de exportación, representados por enviados del consulado de Cádiz y por comerciantes españoles radicados en Veracruz y en México a nombre del consulado de México. Aunque desde la época precortesiana existían tianguis como los de Tlatelolco, Tacuba, Oaxaca, Tepeaca, Xochimilco, etc., las ferias de Jalapa y Acapulco tuvieron una importancia mayor debido a la diversificación de los productos comerciados.

Por lo anterior nos damos cuenta que la Nueva España tuvo una economía con suficientes recursos primarios que fueron explotados para beneficio exclusivo de la metrópoli y no para crear la base de su desarrollo. La dependencia de las decisiones de política económica (restricciones y controles al sistema productivo y comercial), la transferencia neta de recursos al exterior que motivó una carencia de ahorro disponible para activar la economía, así como la inexistencia de bienes de capital, la falta de su mercado de bienes de consumo, fueron obstáculos que impidieron el progreso.

LA ECONOMIA MEXICANA EN LA EPOCA DE LA REFORMA

La situación económica general en los años posteriores a la iniciación de la Guerra de Independencia y anteriores a la Revolución de Ayutla, no presenta diferencia significativa con respecto a la época de la Colonia, sin embargo, desde 1854 hasta la restauración de la República en 1867, se presentan cambios importantes. La Reforma provocó cambios radicales en las relaciones de producción, que proporcionaron las bases y el marco jurídico sobre los que habría de desarrollarse el proceso de crecimiento iniciado en el Porfiriato.

No obstante, los cambios estructurales que este período produjo, después serían muy benéficos para el desarrollo económico. Por ser este un lapso de inestabilidad social y política fue también un período de estancamiento económico. Las continuas luchas que padeció el país durante esta época continuaron impidiendo la formación de un ambiente propicio en el que pudieran utilizarse los recursos para el desarrollo de la economía. Al igual que en el período colonial, las actividades económicas ejercían su influencia en áreas pequeñas, locales y los mercados internos eran casi totalmente mercados cerrados, y autosuficientes. Durante la Reforma, la industria minera ya no tenía la importancia que alcanzó durante la última etapa de

la colonia. Su producción había disminuido, pero continuaba siendo la mayor fuente de riqueza.

De todas las ramas de la economía mexicana, el comercio fue la única que realmente prosperó desde la época colonial; constituía la fuente principal de capitales, y continuó su crecimiento durante la Reforma, tiempo en que representaba la fuente de formación de capital más importante para el posible avance económico del país. Esto no apoya la teoría convencional del desarrollo económico que supone la capitalización en base al sector agrícola e implica que en este se debe formar el excedente de producción que permita financiar la formación del capital del resto de la economía. Sin embargo, desde la época colonial, el comercio no sólo se autofinanciaba y era el origen de los capitales de algunas industrias algodoneras y de varias empresas de exportación, sino que además era también la razón de ser de numerosas propiedades agrícolas transferidas a manos de empresarios comerciales.

El comercio exterior no sufrió cambios considerables con respecto al de la Colonia, el mayor porcentaje de las exportaciones siguió representado por el oro y la plata, a cambio de los cuales se recibían productos que en poco beneficiaban el progreso económico del país, es decir bienes de consumo para las minorías privilegiadas con altos ingresos. La única novedad importante fue la formación de una industria textil con maquinaria moderna que funcionaba con ventajas sobre la producción artesanal, y que no obstante la protección arancelaria otorgada por el gobierno, tuvo un pobre desarrollo por la falta de un mercado adecuado que estimulara su producción y les permitiera aprovechar economías de escala.

El problema de la falta de ahorro interno, con todos sus efectos, seguía vigente; la carencia de comunicaciones, las alcabalas y la supervivencia de rígidas estructuras tradicionales impedían el adecuado funcionamiento del mercado de productos. El ingreso continuó concentrado en un pequeño grupo privilegiado, por lo que no hubo cambios de consideración en el bienestar de la sociedad. Había que esperar hasta la restauración de la República para que se estableciera y consolidara el marco jurídico favorable a una economía de mercado, a la formación de capitales, la circulación de la riqueza y, en pocas palabras, para el funcionamiento de una economía basada en un sistema de precios.

DESARROLLO ECONOMICO DURANTE EL PORFIRIATO
(1870 - 1910)

Al inicio del porfiriato, se abrieron las puertas al capital extranjero, lo que permitió acrecentar el proceso de capitalización del país. Se estima que para 1884 el capital extranjero en México ascendía a menos de 110 millones de pesos; para 1910 se incrementó a más de 3 mil 400 millones de pesos, los que representaban más del 50% de la riqueza nacional del país.

La mayor proporción del capital extranjero se orientó hacia la construcción de la red ferroviaria. El gobierno de México otorgó enormes facilidades a las compañías extranjeras en forma de subsidios o exención de impuestos. El diseño y ubicación del sistema férreo se dejó casi por completo en manos de esas compañías. En 1876 existían únicamente 400 km de vías ferreas. Durante los 35 años de la dictadura porfirista se multiplicaron las inversiones en este ramo, de manera que para 1910 se habían construido más de 20 mil km de vías, que representaban cerca de 1 km por 100 km cuadrados de territorio y 13 km de vías ferroviarias por cada 10 mil habitantes.

La red ferroviaria se diseñó para dar acceso a la explotación de recursos minerales y para comunicar a las regiones agrícolas más ricas localizadas entre el centro y el norte de México con los mercados de exportación de los Estados Unidos. Este proceso estimuló una mayor atracción de capital extranjero, principalmente en minería, bancos, comercio y agricultura. Para 1910, la distribución sectorial de la inversión extranjera era la siguiente:

Cuadro 1.3

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA

SECTOR	% Inversión Extranjera
Ferrocarriles	33
Minería	27
Deuda Pública	14.6
Banca y Comercio	8.5
Electricidad y Servicios Públicos	7
Agricultura	5.7
Manufacturas	3.9

Fuente: Rosenzweig, 1965.

A consecuencia del flujo de capital extranjero, México multiplicó sus exportaciones, que se incrementaron a una tasa anual promedio del 6.1% entre 1877-1878 y 1910-1911, habiéndose alterado su composición: mientras que en 1877-1878, el 80% de las exportaciones

eran de metales preciosos, para 1910-1911, tal porcentaje decreció a un 46%, adquiriendo importancia la exportación de bienes no durables (43%), principalmente de productos mineros y agrícolas (henequén, hule y café).

En el período se registró también un cambio en la composición de las importaciones. Se registraron algunos intentos por sustituir importaciones, especialmente de productos textiles, manufacturas, alimenticias y materias primas como el algodón.

A pesar de la expansión agrícola, la producción interna de granos decreció gradualmente, habiéndose recurrido a crecientes importaciones de maíz y trigo en los últimos años del período. La industria manufacturera expandió su producción en el mismo. El apoyo gubernamental a la industria, especialmente en la exención de impuestos, permitió un proceso modesto de sustitución de importaciones en diversos productos. Durante la primera década del siglo XX comenzó a producirse cemento, y ya para 1911 se cubría con producción doméstica cerca del 55% de su consumo nacional aparente. Las importaciones de dinamita decrecieron en un 35% entre 1903-1904 y 1910-1911, aumentándose también la producción interna. El primer taller de acero comenzó sus operaciones en 1903, y para 1911, se producían en el país 72 mil toneladas de acero. La expansión de la red ferroviaria y la abolición final de las alcabalas en 1897, favoreció la integración de los mercados domésticos para los nuevos productos de fabricación nacional.

La importación de equipo y maquinaria permitió la introducción de nuevas técnicas de producción. Por ejemplo, el número de trabajadores ocupados en la industria textil decreció en más de 20 mil entre 1895 y 1910. Reducciones similares se presentaron en la industria del tabaco, química y del cuero.

El cambio de interés en la exportación de metales hacia la de minerales, favoreció el crecimiento económico en los estados del Norte, en algunos de los cuales el desarrollo minero sentó las bases para el desarrollo manufacturero, especialmente en la ciudad de Monterrey, Nuevo León. Su favorable localización con respecto a la oferta de carbón (Monclova) y de mineral de hierro (Durango), y las adecuadas conexiones del ferrocarril con el mercado interno en la Ciudad de México y los mercados de exportación, fueron factores muy importantes en el desarrollo de esa región del país.

Mediante la articulación de vínculos entre la industria minera y manufacturera, Monterrey había logrado para 1910 tener la mayor concentración de la industria pesada del país. Otras interacciones industriales, a su vez, estimularon el crecimiento de las industrias del vidrio, del metal y del papel. La importancia de Monterrey como centro manufacturero ha continuado hasta el presente.

Otra ciudad, San Luis Potosí, se convirtió en un importante centro de crecimiento regional. Para 1910, poseía el taller de reparación de locomotoras y la planta de equipo ferrocarrilero más grande del país.

La extensa y productiva zona del Bajío, se hizo más accesible debido a la conexión de

Guadalajara con la Ciudad de México. En contraste con el desarrollo en las ciudades del norte, en esta zona el desarrollo estuvo asociado al crecimiento del mercado interno, y para 1900 esta región empezaba a producir bienes especializados para el consumo local.

La importancia de la Ciudad de México como centro manufacturero se inicia también en este período. El número relativamente elevado de su población convirtió a la capital en el centro urbano más grande del país. Inclusive desde 1890, la numerosa población de la ciudad permitió el establecimiento de numerosas factorías que, operando con vapor o tracción animal, podían competir eficientemente con establecimientos en otros estados, los cuales se servían de energía hidráulica que resultaba más barata. Con la introducción de la energía eléctrica, de mayor eficiencia y fácil acceso que otras fuentes de energía, la ventaja de la localización de la capital del país se incrementó considerablemente.

La ampliación del sistema ferroviario extendió el potencial de mercado de la Ciudad de México, a la vez que le suministró productos agrícolas y mineros de otras regiones para ser procesados en la capital. El inicio de la concentración industrial en el Valle de México tiene sus más hondas raíces en el desarrollo ocurrido durante el porfiriato.

La abundancia de mano de obra presionó para que el salario real descendiera. El salario mínimo real decreció de 32 centavos al día en 1857, a 30 centavos en 1910. La reducción más significativa se dió en el sector agropecuario.

A pesar del aparente progreso material alcanzado durante 35 años de dictadura, para 1910 México era todavía un país rural y pobre. Se ha estimado que más del 95% de la población agrícola carecía de tierras, que se concentraban en extensas haciendas, de las cuales se encontraban en crecimiento, aquellas cuya producción respondía a una demanda externa. Estas, presentaron las tasas de crecimiento mayores en este sector. Entre 1877 y 1907 la producción agrícola total aumentó en 21.3%.

La orientación hacia la exportación acostumbró a los empresarios agrícolas a conocer los indicadores del comportamiento del mercado, a observar los precios y a examinar los desplazamientos de la demanda. Las características de la agricultura latifundista impidieron que se generalizaran las mejoras en el sector, que pese a que en el norte del país y en Yucatán se mostró dinamismo, el sector en su conjunto se mantuvo prácticamente estancado y, en algunos casos, se presentó descenso en la producción agrícola para consumo interno.

La producción ganadera se concentraba en las haciendas de mayor tamaño, las cuales se dedicaban preferentemente a la cría de ganado bovino, en producción extensiva y con poco uso de mano de obra.

A finales de este período, los beneficios del progreso se concentraban sólo en la burguesía. Así, las precarias condiciones sociales y económicas de la mayoría de la población (la tasa de mortalidad se incrementó del 32.6% en 1895 al 33.2% en 1910), y el brutal poder de la dictadura de Porfirio Díaz, fueron las principales causas de la Revolución de 1910.

LA REVOLUCION Y LA RECONSTRUCCION

(1910 - 1940)

El período armado de la Revolución Mexicana culminó en 1920, y tuvo como consecuencias la pérdida de infinidad de vidas y la emigración de más de 600 mil personas (sobre todo a Estados Unidos), por lo que la población total del país decreció de 15.2 millones en 1910 a 14.3 millones en 1921. Durante este período la actividad económica se redujo significativamente. La producción minera, excluyendo el petróleo, bajó en más de 43%. Sólo la industria petrolera registró una formidable expansión: de una producción de 3.6 millones de barriles en 1910, subió a 193.4 millones de barriles en 1921. En ese año, México ocupó el segundo lugar en la producción mundial de petróleo. A pesar del desarrollo de la actividad petrolera, el PNB del país permaneció estancado entre 1910 y 1921.

Entre 1910 y 1925 el producto bruto agrícola descendió a una tasa de 5.2% anual, la ganadería al 4.6% y la producción manufacturera tuvo una tasa de crecimiento negativa del 0.9% .

Los primeros trazos de lo que sería el estado mexicano postrevolucionario comienzan a dibujarse a partir de la promulgación del Plan de Guadalupe en 1913, y toman forma en 1917 con la promulgación de la Constitución. En 1917 se promulga una nueva Constitución, en la cual los principales cambios institucionales introducidos fueron las reformas al sistema educativo (Art.3), la regulación al sistema de tenencia de tierra (Art.27), y la introducción de un sistema de seguridad social en favor de la clase trabajadora (Art.123). La constitución sentó las bases para la nueva política gubernamental.

Al ser presidente de la república Plutarco Elías Calles, en 1925 emprende un ambicioso programa económico en el que se establecen las bases institucionales y materiales para el futuro crecimiento del país.

Durante su primer año de gobierno, se adoptan las tres iniciativas centrales de su política económica. El 30 de marzo de 1925 crea la Comisión Nacional de Caminos; el 1 de septiembre inaugura el Banco Central (Banco de México), que sería el único banco emisor, y el 3 de diciembre funda la Comisión Nacional de Irrigación.

Para 1926 se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, así como la primera escuela de agricultura. El proceso de consolidación de las diferentes facciones revolucionarias culminó en 1928 con la creación del Partido Nacional Revolucionario, agrupando a campesinos, trabajadores y militares.

Parecen existir pocas dudas de que los trazos esenciales del Estado Mexicano venidero (y de su política económica) se gestaron durante los diez años de mandato de Plutarco Elías Calles.

Durante esa década la producción agrícola se incrementó a una tasa anual promedio de 4.6%. La minería creció al 8.9% y la generación de energía eléctrica al 13.5%. La producción manufacturera se desarrolló al 4% anual.

El país se encontraba en el inicio de esta etapa reestructuradora cuando sobrevino la gran depresión de 1929. De este año y hasta 1932 el PIB descendió al 6.3% anual. Las manufacturas, los transportes y la minería se redujeron fuertemente. La ganadería y el sector eléctrico y el comercio fueron los que menos resistieron la depresión.

Las manufacturas se recuperaron muy rápidamente, y para 1934 superaron los niveles previos a la depresión.

Durante la segunda mitad de la década de los treinta, el gobierno, bajo la presidencia de Lázaro Cárdenas, llevó a cabo una serie de reformas a la política de gasto público para orientarla al fomento económico y social; se establecieron nuevas normas en el sistema financiero y se le dió mayor impulso a la Reforma Agraria y al desarrollo industrial.

En el caso de la Reforma Agraria se lograron mejorar las condiciones sociales y económicas de los campesinos; pero estas medidas no tuvieron repercusiones inmediatas sobre la producción agrícola, la cual aumentó en sólo un 3.5% al año promedio.

En el caso del desarrollo industrial, la Ley de impuestos en 1930 proporcionó las bases para la protección subsecuente. Para 1938, la existencia temporal de impuestos prohibitivos y las devaluaciones del peso en 1933 y 1938 fomentaron la producción industrial, la cual se incrementó a una tasa anual promedio del 5.8% entre 1930 y 1940.

En este período se redujo la importancia de la inversión extranjera. Se estima que mientras que en 1934 el 100% de la industria del petróleo, el 80% de los ferrocarriles y la industria eléctrica eran propiedad de extranjeros, para 1937 el gobierno había nacionalizado los ferrocarriles y para 1938 la industria petrolera. El programa de reforma agraria también afectó la propiedad de extranjeros, que de más de 4000 millones de pesos en 1929, se redujo a 2600 millones en 1939.

El desarrollo regional más importante en este período es sin duda Tamaulipas y Veracruz, a consecuencia del auge petrolero. En el caso de las manufacturas, se caracterizó por no tener cambios radicales y mantener el predominio de la Ciudad de México como principal centro urbano.

Modelo de Industrialización (Gobierno de Cárdenas)

La industrialización es planteada como principal motor del desarrollo capitalista. Si bien es cierto, en nuestro país existe la industria manufacturera desde el porfiriato, en el régimen de Lázaro Cárdenas, se logran implementar las condiciones inicialmente necesarias para el crecimiento de la industria manufacturera y el desarrollo del capitalismo en México.

El Plan Sexenal, primer intento organizador de planeación económica a través de la

administración federal, basó su accionar en dos puntos principales:

- a) El apoyo total a la Reforma Agraria iniciada años atrás, tendiente a fortificar la propiedad agrícola, logrando incrementar la explotación en el campo.
- b) El Proyecto de Industrialización, sentando las bases para el desarrollo del capital industrial.

En el primer sexenio presidencial de 1934 a 1940, se posibilitó el entorno a tal proceso. Se empieza a dar impulso a la creación de infraestructura de apoyo a la industria, se implantan sociedades de crédito de seguros, se conforma el Banco de Comercio Exterior, el Banco Nacional Obrero, el Banco de Fomento Industrial, la Comisión Federal de Electricidad, así como una ley en la que se concedían franquicias fiscales a las industrias nuevas que se establecieron en el país. Esta ley posteriormente se transformó en la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, en la que se concedió tasa impositiva de cero; durante los primeros 10 años a las industrias nuevas y de 5 a las necesarias. Sin embargo el apoyo más sobresaliente al proceso industrial estuvo dado por la creación de la Banca de Desarrollo, concretizada en Nacional Financiera (NAFINSA). Esta institución se encargó de apoyar el desarrollo industrial a través de la asignación de recursos, distinguiéndose la canalización de créditos a empresas y la creación de infraestructura para el desenvolvimiento de las mismas. Los esfuerzos gubernamentales en todo este proceso, derogaron alrededor del 37% en promedio anual del presupuesto de egresos de la Federación en esa administración.

Hay que tener muy presente el impulso que en el período cardenista se le dió al desarrollo de una estrategia industrializadora, cuyo fin se cristalizaba en la consolidación del mercado interno y en la integración del sector manufacturero tanto en sí mismo, como con el resto de la economía. Por lo tanto, partimos de un proceso de industrialización inducido por el sector público, y no por los movimientos del mercado, en un capitalismo incipiente y tardío, donde además no existió un grupo empresarial endógeno que tomara la iniciativa de inversión en gran escala.

El marco de la acumulación se guía en función de la agricultura (principal sector exportador y dotador de divisas), el cual tendía a expandirse. Mientras tanto, el proyecto cardenista necesitaba de un sustento político que le permitiera lograr sus objetivos. De tal forma, posibilitó el desarrollo de un pacto entre las clases, que tenía como sustrato social al campesino y al creciente sector obrero. Surge así el Pacto Corporativo.

Aunque el inicio del modelo industrializador se da en este primer sexenio, solamente en los dos últimos años del mismo 1939 - 1940, es posible observar crecimientos significativos en el PIB manufacturero. Pero el impulso al empresario industrial, el otorgamiento de concesiones, créditos, extensiones y otras facilidades, la creación de infraestructura y la promoción institucional, fueron los pilares en donde se apoyarían los caminos de la industrialización. El resultado una industria impulsada por el Estado, carente de iniciativa propia y de visión de autosostenimiento, es decir sin cultura empresarial.

EL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y LA PRIMERA ACUMULACION INDUSTRIAL (1940 - 1946) y (1946 - 1958)

El desarrollo del corporativismo en la segunda mitad de la década de los treinta y principios de los cuarenta, estaba ya establecido y tenía un ritmo ascendente. Dentro de esta década, surgieron las organizaciones obreras, CROC y CTM; las campesinas, CNC, y el inicio de las organizaciones patronales; todo ello fue necesario para un desarrollo del capitalismo industrial con tintes especiales en México. Había llegado el momento de intentar la integración. Para el sector industrial se proponía una firme estrategia de sustitución de importaciones, protección para la industria doméstica y así mismo, la conformación de un Estado preparado para estos movimientos, el cual se consolidaba cada vez más.

Durante los primeros años del período, el crecimiento industrial se sustentó en la utilización de la planta hasta el momento creada, la cual había venido operando con una capacidad ociosa considerable.

El momento coyuntural de la Segunda Guerra Mundial, permitió al país entrar en una fase expansiva. Por añadidura, el incremento de las exportaciones por el conflicto bélico, amplió el mercado para las manufacturas mexicanas. La derrama de divisas que ello provocó en la economía nacional, brindó flexibilidad para afrontar esta fase de industrialización en condiciones favorables.

Para fomentar la industrialización que dotara al mercado interno de los bienes que por razones bélicas mundiales no podían adquirirse en el exterior y eran necesarias para el crecimiento, el Estado implementó medidas y estímulos. Entre los más importantes, se deben considerar los siguientes:

- La asignación de recursos, distinguiéndose la canalización de créditos a empresas industriales y a la creación de infraestructura para las mismas. Medidas llevadas a cabo por la Banca de Fomento Industrial (NAFINSA).

- Política de control selectivo de crédito, consistente en el esfuerzo que se dirigió a incrementar la proporción de la cartera industrial y agrícola a empresas específicas.

- Política de incentivos mediante la acción impositiva en el aspecto promocional de la industria consistente en exenciones de los impuestos sobre la renta, sobre algunas importaciones sobre ingresos mercantiles y a la exportación, como derivado de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1947.

Hay que hacer notar que nuestra economía se vió inmersa en una política comercial proteccionista, basada en la modificación de los aranceles y de permisos previos de importación, además de cambios en los precios oficiales de artículos que provenían y/o necesitaban del comercio exterior. También deben considerarse las contrarreformas llevadas a cabo por Avila Camacho, manifiestas en el salario, el cual, en términos reales, disminuyó en

un 50% de 1940 a 1946, nada raro tomando en cuenta que el mundo estaba pasando por su Segunda Guerra Mundial.

El modelo sustitutivo de importaciones se concibió, de manera clásica, en 3 fases. La primera, en donde se sustituirían los bienes de consumo; la segunda tendría como objetivo sustituir los bienes de uso intermedio y finalmente, con la economía más integrada a través del sector industrial, sustituir los bienes de capital como tercera fase. Durante los primeros años de esta estrategia, la industrialización sustitutiva transformó a tres grandes grupos de empresas: las de capital privado de naturaleza extranjera, las estatales, y las de capital privado nacional.

Las empresas privadas nacionales empezaron a caracterizarse por dedicarse a la producción de bienes de consumo (aprovechando la coyuntura y los incentivos del sector público) con la finalidad de abastecer al mercado interno, cautivo y muy protegido. Su participación fue sólo en éste, restándose así mismo incentivos para la competencia internacional. Este tipo de empresas iniciaron a trabajar en la sustitución de importaciones con la capacidad subutilizada, sin preocuparse por realizar grandes montos de inversión. Por ende, no logran alcanzar tamaños ni metas de producción similares a las de los países con capitalismo avanzados. Habría que aclarar que en buena medida la falta de participación de la Iniciativa Privada en los proyectos macroeconómicos de inversión, es debido a la falta de una política adecuada del gobierno y al torpe movimiento de este en maniobras de exportación. De esta manera en la industria doméstica no logran desarrollarse economías a escala.

En el caso de las empresas transnacionales, se observa que estas se ubican en los sectores más dinámicos de la economía, pero sin alcanzar el mismo tamaño e importancia de sus plantas matrices y supliendo la diferencia tecnológica, con la abundancia y bajo costo de la mano de obra y de las materias primas. La transferencia de tecnología de estas empresas salvo algunas excepciones como la automotriz, desde un principio fue pobre e ineficiente. No sólo se observó el hecho de que, ni la empresa transnacional, ni la nacional, se preocuparon por buscar formas innovadoras y cambios tecnológicos para la producción, que surgieran de sus propias necesidades, que le brindaran continuidad y desarrollo de bienes de capital. Ello lleva a considerar que las líneas de producción con alto grado de tecnificación, desde el principio, dependieron de la austera provisión de equipo, técnicas y procesos de producción.

Por su parte, el Sector Público, instrumentador de la estrategia cuyo objetivo era la disminución de la dependencia con el exterior, brindándole el apoyo necesario a la industria, se abocó a la tarea de continuar con la dotación de infraestructura. Tal acción causó desde principios de los años cuarenta, continuos déficits.

El ámbito monetario financiero presentó la inestabilidad propia de los períodos de ajuste. Mientras, la industria se convertía en el sector dominante, desplazando a la agricultura. Tal modificación desembocaría en un descuido de este último sector, con consecuencias funestas y cuyo precio es la actual falta de suficiencia alimentaria en los granos más básicos, y

en general de todo el sector agropecuario.

Los ritmos acelerados de importación de maquinaria y equipo superaron el promedio de producción en los diversos sectores. La capacidad para exportar del sector manufacturero aún poco significativa, las políticas monetarias devaluatorias y los recursos cada vez menores provenientes del sector agrícola, no pudieron contrarrestar el flujo de salida de recursos por importaciones. Y lo que fue una cuenta corriente positiva en los años de la guerra (a excepción de 1941), se transformó sistemáticamente en un déficit cada vez más grave y profundo. A partir de 1946, y hasta la primera mitad de la década de los ochenta, el saldo en cuenta corriente de la balanza de pagos, ha sido negativo (la balanza de cuenta corriente puede ser negativa pero compensada por la entrada de capitales, aunque de ninguna manera deja ser un factor preocupante el que la balanza registre factores negativos) con excepción de los períodos de 1949 - 50 y 55, en que fue positiva.

Tal hecho, realmente dramático, no es sino el reflejo del carente potencial exportador de la industria mexicana que si bien es cierto, logró revertir la tendencia del comercio exterior en cuanto a bienes de consumo, los bienes de uso intermedio y de capital, no pudieron desarrollarse internamente y la necesidad de su importación, se ha hecho patente en el desequilibrio externo.

Se puede considerar a este período como el inicio del desarrollo del modelo de sustitución de importaciones. Etapa en que el producto mostró crecimientos inestables, con inflación, con una política salarial restrictiva, un sector agrícola todavía dinámico a pesar del descuido que empezaba a imperar en él y con la industria como factor clave del crecimiento. La sustitución de bienes de consumo, (a través de apoyos constantes del sector público, sumiendo a este en constantes déficits), se logró en forma adecuada. Pero el desequilibrio en el sector externo, reflejado en la cuenta corriente de la balanza de pagos fue indicador de las fallas del modelo y catalizador de su caída.

Un proceso cuyos objetivos eran disminuir la dependencia con el exterior y promover el desarrollo industrial. Así se concibió la sustitución de importaciones. Un desarrollo industrial dedicado a satisfacer el mercado interno, aunque con dimensiones significativas, limitado. La economía del país se preparaba así para una década de crecimiento intenso, pero que en sí mismo llevaría la gestión del desequilibrio y de la desintegración interna y externa, careciendo además de medios de autorregenerarse.

EL DESARROLLO ESTABILIZADOR

(1958 - 1970)

El modelo económico se había estado apoyando en el mercado interno. En un país en donde la distribución del ingreso manifestaba desigualdades profundas, el consumo interno estaba destinado a estancarse, creando dificultades para renovar la planta y orientarla en función de la demanda internacional. Así, el déficit público fue quien llevo el peso del crecimiento consolidando la participación del sector financiero y abriendo el camino para el establecimiento de grandes capitales, tanto nacionales como extranjeros. Estos gozarían de amplios niveles de protección, bajos costos en salarios y materias primas. Además, la promesa de mayor infraestructura para el crecimiento. La sustitución de importaciones había culminado satisfactoriamente su primera etapa. Sin embargo mostraba problemas y signos de agotamiento. Era necesario estabilizar la economía. Es así, como surge el proyecto del Desarrollo Estabilizador, cuyos objetivos principales eran consolidar a la industria establecida con anterioridad. Al mismo tiempo, estabilizar las variables monetarias y de precios y la búsqueda de financiamiento del desarrollo a través de recursos internos y ayuda externa.

El sector agrícola deja de ser el foco de atención y de inversión y pierde dinamismo, pero aún contaba con los recursos suficientes para dotar de divisas y mano de obra al sector industrial. Este último se convirtió en prioridad y el abandono al campo toma en este período su base más amplia. La mayor parte de los recursos se destinan a la industria. Lógico, la mano de obra se transporta a las ciudades. La creación de maquinaria y equipo para la actividad campirana, es prácticamente nula.

La década de los sesenta se caracterizó por incrementos del PIB superiores al 7% en promedio anual. A su vez, las variables monetarias permanecieron bajo un estricto control. El tipo de cambio permaneció fijo durante toda la década, en 12.50 pesos por un dólar y la inflación se mantuvo en alrededor del 3% anual.

De esta manera, la industria mexicana toma un perfil y una dinámica de crecimiento. Y a pesar de que a primera vista pareciera que durante ese sexenio todo funcionó a la perfección, la realidad fue que el crecimiento industrial, ciertamente importante, ya que alcanzó una tasa de crecimiento anual del 9.9%, se llevó a cabo de una manera desequilibrada e incompleta.

Los bienes intermedios y de capital se desarrollaron insuficientemente, el sector agrícola continuaba descuidado y disminuía su participación en el PIB y en las exportaciones, dejando de apoyar a la industria. Los desequilibrios eran patentes también en la forma en que se distribuyó el ingreso, situación que además de provocar descontento social, limitaba el mercado interno.

Esto fue lo que aconteció en la década que pretendía estabilizar la economía y lograr el desarrollo industrial del país.

EL DESARROLLO COMPARTIDO

(1970 - 1976)

Luis Echeverría tomó posesión del país en diciembre de 1970. El gran reto para él, era afrontar una etapa anterior de gran crecimiento, pero a la vez, tratar de corregir los desequilibrios en la balanza de pagos, del déficit público, de distribución del ingreso y atenuar las presiones en la paridad cambiaria y el descontento social.

En la década de los setenta, cuando las disfuncionalidades del modelo de importación sustitutiva se muestran en forma palpable. El crecimiento sostenido anterior a esta década, se ve bruscamente detenido por el advenimiento de una crisis financiera, tanto nacional como internacional, provocada principalmente por el fenómeno de inconvertibilidad del dólar por oro en 1972, y aunque por momentos se lograban mantener posiciones de equilibrio, estas tenían un fondo de inestabilidad. Así, con los problemas de crisis monetaria y financiera que en ese momento enfrentaban los Estados Unidos (serio déficit en cuenta corriente y dos devaluaciones en su moneda en 1971 y 73), el panorama para México era desalentador.

Ciertamente, los problemas de crisis, tenían una derivación del fracaso del modelo de sustitución de importaciones, cuyas fases de sustitución de bienes intermedios y de capital, nunca llegaron a cumplirse. El resultado fue que una vez iniciada la década de los setenta, México contaba con una industria productiva de bienes de consumo, sin contar con los elementos necesarios para satisfacer sus necesidades de productos intermedios y de capital. Para cubrir esta carencia, se siguió recurriendo a la importación masiva de este tipo de bienes.

El Sector Privado de este sexenio no se caracteriza por ser inversionista, y en esta década la situación se tornó más grave. La inversión privada cayó a niveles muy poco significativos. El estado empieza a manejar una política de freno y arranque.

La inversión pública va incrementándose, por lo que se registran cada vez más profundos déficits y comienza de manera importante la tendencia del endeudamiento. El proteccionismo en el sector industrial se exacerbó, pretendiendo "cuidar" lo que ya se había logrado. El tipo de cambio se mantiene artificialmente fijo, pretendiendo evitar inflación, pero haciendo efecto contrario en el objetivo industrial. Y así, lo que parecía ser una política económica que podía dar más, poco a poco fue revirtiéndose en sí misma.

A partir de 1971, el desarrollo entra en crisis: la producción pierde dinamismo y adquiere inestabilidad, los precios empiezan a subir cada vez más rápido; el tipo de cambio se tambalea y, en 1976 cae. Todo se mueve, menos la dominación oligopólica.

Aunque el PIB registra crecimientos importantes, sobre todo en 1972 y 1973, estos fueron motivados en gran parte por inversiones ligadas directa o indirectamente al Estado o a empresas transnacionales (especialmente la automotriz). Mientras la ineficiencia se presentaba en el sector de bienes de capital. El aspecto primario seguía undiéndose.

En 1970 se crea el CONACYT, con el objeto de llevar a cabo el desarrollo científico tecnológico para apoyar a la industrialización. Aunque muy loable, tal acción fue poco significativa. Como consecuencia de esto, el perfil de la industrialización ha marchado por el camino de la imitación. Lo grave de esto es que no ha sido una imitación adaptativa, como ha ocurrido con los NIC's asiáticos (ahora conocidos como NIE's New Industrial Economies). Por el contrario ha sido una imitación a ultranza cuyo efecto ha sido el desequilibrio y contribución a la desintegración.

PLAN BASICO DEL GOBIERNO DE JLP (1976 - 1982)

Al iniciarse el sexenio de 1976-82, el país presentaba los siguientes graves problemas:

- El déficit presupuestal efectivo creció de 4,800 millones en 1971 a 56,000 millones en 1976.
- Un incremento sustancial de la deuda externa, que ya representaba el 31% de las exportaciones.
- Los egresos por importación seguían superando a los ingresos por exportaciones.
- En general la inversión disminuyó, fugándose un monto considerable de capitales, debido a especulación que provocó la inevitable devaluación de 1976, año en que abandonaron nuestro país, 4,000 millones de dólares.

El gobierno de López Portillo fue más coherente con la acumulación industrial, a la que brindó fuerte impulso. Para ello se intentó reestablecer el clima de cooperación entre el sector privado y el sector público a través de la política de acción concertada con la empresa privada. El incremento de la productividad y la eficiencia capitalista, por mucho tiempo deprimida, se trató de establecer por medio de la llamada "Alianza de Producción", en donde se supeditaría el crecimiento del agro, y la autosuficiencia a través del Sistema Alimentario Mexicano (SAM).

Una vez que los recursos petroleros empezaron a proporcionar divisas, los procesos de expansión dieron también inicio. Las necesidades de inversión para el desarrollo de la industria petrolera, eran mayúsculas. En ese momento el Gobierno no contaba con los recursos necesarios, por lo que se dió inicio a la política de endeudamiento masivo y acelerado, con la creencia de poder solventar estos préstamos con el sorpresivo incremento de los precios del petróleo.

En los procesos de inversión conjunta, se le dió un trato preferencial a la importación de bienes de capital, que seguían sin producirse en el país. Las exportaciones de petróleo se convirtieron rápidamente en el principal producto de exportación, con márgenes muy superiores sobre todos los demás. Gracias a ello, la economía creció a una tasa histórica mayor del 9%. Este crecimiento fue exclusivamente propiciado por el boom petrolero.

Todos los esfuerzos fueron canalizados a llevar a cabo una explotación de este recurso. La economía se centralizó en una sola actividad estratégica: la industria petrolera de exportación.

A fines de 1981, los precios internacionales del petróleo empezaron a revertir su crecimiento. Después de ubicarse por encima de los 30 dólares por barril, en 1982 la drástica caída los lleva a disminuir en 20 dólares en algunos casos.

Debido a la petrolización de la industria y en general de la economía, los resultados fueron inmediatos y devastadores. Todo el esquema de crecimiento proyectado a través del petróleo, se derrumbó. Sin el respaldo de un sector industrial diversificado, innovador y productivo, ni el de un sector agrícola fuerte, nuestro país cayó en una crisis sin precedente en los últimos 50 años.

La baja internacional del petróleo dejó al descubierto una economía desintegrada, en donde el excesivo peso del endeudamiento externo se hacía cada vez más preocupante. La fuga de capitales masiva, terminó por acabar con los recursos internacionales. Antes de que todo esto sucediera, y creyéndose alcanzadas las metas de estabilización y recuperación, el Gobierno redacta el Plan Global de Desarrollo 1980 - 1982, y específicamente el Plan Nacional de Desarrollo Industrial. Dichos planes pretendían tomar a la industria petrolera como plataforma para integrar en pos de ella, al resto de la economía. Los precios internacionales del petróleo acabaron con el sueño de López Portillo.

INDUSTRIALIZACION DURANTE LA ADMINISTRACION DE
MIGUEL DE LA MADRID H.
(1982 - 1988)

La situación económica, política y social al inicio del período, fue realmente difícil. Muestra de ello, fueron los siguientes problemas expresados en la economía mexicana.

- El PIB dejó de crecer, y para los años de 1982 y 1983, mostró un retroceso a razón de 0.50% en el primer año y de 5.30% en el segundo, contabilizado con base a 1970.
 - Niveles inflacionarios muy altos en comparación de los períodos anteriores. Las cifras a lo largo de todo el sexenio fueron espectacularmente altas.
 - Deuda externa superior a los 80,000 millones de dólares, contratada en una gran mayoría con bancos privados, a plazos muy cortos y en condiciones de inestabilidad financiera.
 - Crisis de confianza que se manifestó en una considerable fuga de capitales y carencia de inversión.
 - Crisis de pagos en agosto de 1982.
- A partir de estos acontecimientos, surge la necesidad de una reorganización en la

economía mexicana, la cual establecería como uno de los objetivos a largo plazo, la competitividad a nivel internacional, mientras que en el corto y mediano plazo, se establecieron una serie de medidas tendientes a sanear las finanzas públicas, reduciendo el déficit y procurando controlar la inflación. Todas estas serían aplicadas siguiendo el acuerdo firmado con el FMI durante el año de 1982. En tanto la industria manufacturera, protegida por varias décadas, presentaba una desintegración; carente de un sector de bienes de capital bien forjado, incapaz de satisfacer y promover en forma innovadora, el crecimiento de las ramas industriales.

Programa Inmediato de Reordenación Económica

Con el fin de llevar a cabo una reorganización, en diciembre de 1982, en el discurso de toma de protesta de Miguel de la Madrid como presidente de México, se expide el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), encaminado a superar los problemas y cumplir los objetivos y metas de corto plazo.

Los objetivos centrales del PIRE fueron "el combate a la inflación, proteger el empleo y recuperar las bases de un desarrollo dinámico, sostenido, justo y eficiente". Los diez puntos contenidos en el Programa, estaban encaminados hacia una estrategia de desarrollo, empleo y combate a la inflación, según las fuentes oficiales. Sin embargo, es posible observar que las medidas anteriores propiciaron una desaceleración del ritmo en la actividad económica. La inversión cayó, lo mismo que el empleo. Hablar de desarrollo, resulta una falacia, no sólo en los dos primeros años que duró el programa, sino a lo largo de los seis años de esa administración, en los que no hubo siquiera crecimiento económico. La inflación tuvo en el año de 1982, su índice más alto desde el inicio de la industrialización. El crecimiento de los precios alcanzó para 1987 los tres dígitos. La característica de este período es, además del estancamiento, un elevadísimo índice inflacionario.

Lo que sí logró el PIRE antes de expirar, fue el inicio de las políticas económicas restrictivas, la reducción del sector público como tendencia, sentar las bases de las políticas económicas internas para la depresión más grave de las últimas cuatro décadas, sin poder atenuar en nada las causas fundamentales de la crisis que se manifiesta en 1982, a través de un profundo desequilibrio interno y el resquebrajamiento externo, en los aspectos del comercio exterior y manufacturero, pago del servicio de la deuda y fuga de capitales.

Plan Nacional de Desarrollo

La estrategia del plan, intentaba cambiar de fondo el funcionamiento de la estructura económica, específicamente la estructura industrial y la participación sociopolítica en el

proceso de desarrollo. Es posible resumir el objetivo general del plan como el cambio estructural, basado en seis orientaciones de acción global, sectorial y regional.

El período 1982 - 1988 también se caracterizó por el nacimiento de los términos de reconversión industrial, cambio estructural y modernización, mientras que por otro lado se llevaba a cabo una salida de recursos impresionante, una reducción del aparato público e índices inflacionarios anuales y acumulados sexenalmente, sin precedentes. La modernidad y el cambio estructural requieren recursos financieros de magnitud importante, y lo que predominó estos seis años, fue la escasez de ellos. La política económica se tornó por siempre contraccionista y el crecimiento, el aspecto redistributivo, la modernidad y el desarrollo, tienen que esperar. El desequilibrio que se presenta en la industria, estaba planteado en 3 problemas fundamentales. El primero se ubicaba desde el proceso de sustitución de importaciones centrado en los bienes de consumo, con deficiencias en bienes intermedios y de capital, que no pudieron contribuir a la integración y que ocasionaron la concentración en las grandes ciudades del país. El segundo se refiere a la inconsistencia entre las políticas macroeconómicas y sectoriales que favorecieron dicho desarrollo y por último, la falta de cooperación entre los sectores económicos.

De tal suerte, el Plan establece cuatro propósitos para el sector industrial:

- a) Atender las necesidades básicas de la población mediante la producción de bienes de consumo popular y ampliar la capacidad de la industria para ofrecer empleo productivo y permanente.
- b) Constituirse en el motor de un crecimiento económico autosostenido, capaz de generar empleos, divisas y recursos internos suficientes para establecer condiciones de estabilidad en estos mercados.
- c) Coadyuvar a la descentralización territorial de la actividad productiva y el bienestar social.
- d) Propiciar la consolidación de un empresario nacional sólido, capaz de ejercer con eficiencia el papel innovador y creativo que requiere el proceso de modernización del país.

La estrategia general para alentar al sector industrial consistía en "desarrollar un amplio mercado interno que impulse un sector industrial integrado hacia adentro y competitivo hacia afuera de economías de escala necesarias para desarrollar la exportación".

Dentro de este marco, el plan otorgaría prioridad a las ramas que tengan una amplia y creciente demanda final; que incorporen eficientemente los recursos nacionales abundantes; que generen demanda de bienes de capital susceptibles de producirse eficientemente en el país y que complementen cadenas productivas de bienes prioritarios. Asimismo promovería el esfuerzo de adaptación y desarrollo tecnológico para aumentar la productividad, fomentar la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital, además de incrementar las exportaciones no petroleras. Para el aspecto tecnológico, se buscaría eficientar la transferencia de tecnología a través de las necesidades de integración del aparato productivo.

Como complemento a la política industrial, se señaló el papel que jugaría la empresa transnacional y en general de la inversión extranjera. La política a seguir en esta área debería asegurar:

- Que el capital extranjero no adquiriera empresas eficientes en ramas ya establecidas o "domine" ramas "prioritarias" de la industria.
- Propiciar una corriente favorable en la balanza de pagos y elevar el desarrollo tecnológico nacional.
- Contribuir a la sustitución de importaciones y generar exportaciones con tecnología avanzada.

De esa manera se compacta la política industrial que se plasmó en el Plan Nacional de Desarrollo. Su éxito o su fracaso fue patente al finalizar el sexenio. Dentro de este documento también se plasmaron lineamientos de una política tecnológica, que no se llevó a cabo.

Programas Operativos

El Plan Nacional de Desarrollo apuntó en sus objetivos, actividades que son consideradas como prioritarias. Entre ellas se puede contar la industrial y en general la explotación de aquellos sectores productivos que tuvieron vínculo con el comercio exterior. La importancia de estas para el nuevo modelo económico planteado, fue mayúsculo. De tal forma es necesario establecer programas operativos específicos que orienten el desarrollo de esas ramas, surgiendo así el PRONAFICE y el PROFIEIX. El primero se publicó el 31 de julio de 1984, mientras que el segundo aparece en abril del año siguiente.

Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior

PRONAFICE

(1984 - 1988)

Este programa se presenta con el fin de llevar a cabo el objetivo central del PND, el cambio estructural en el sector industrial exportador.

Por otra parte, en este mismo programa se expresa la necesidad inmediata de corrección del desequilibrio externo. Las deficiencias en el sector industrial y su desintegración productiva, que a su vez provocaron un serio problema en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

El PRONAFICE se cataloga a sí mismo como un instrumento operativo, flexible y dinámico, que coordina las acciones de los sectores productivos, mediante la participación abierta y constante de ellos. No intenta decidir de manera centralizada los fines y el desarrollo industrial (por lo que intentó fomentar la iniciativa del accionar privado) ni predecir el futuro de la industria y del comercio exterior.

Para lograr el cambio estructural, el programa señala seis orientaciones fundamentales:

- a) Conformar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior.
- b) Configurar un esquema tecnológico más autónomo.
- c) Racionalizar la organización industrial.
- d) Propiciar que la localización de la industria sea tal que se utilicen plenamente los recursos nacionales.
- e) Aprovechar las capacidades creativas de los sectores productivos, fortaleciendo el sistema de economía mixta.
 - i) Coincidir el cambio estructural hacia una sociedad más igualitaria.

Sobre la política de fomento a las exportaciones para corregir el desequilibrio del sector externo, se plantean estrategias a corto, mediano y largo plazo, además de la general. Como meta se fija elevar las exportaciones no petroleras entre 15 y 18 % en dólares corrientes a partir de 1985. Ello implica consolidar un sector exportador competitivo y selectivo que autogenera sus divisas.

En el corto plazo, se establecería la ocupación de la capacidad instalada ociosa, aprovechando el movimiento del tipo de cambio, y el manejo de los permisos previos de importación, con un papel complementario del arancel. A mediano y largo plazo, el arancel tomaría el papel más importante como instrumento de protección. El crecimiento y competitividad del sector exportador, giraría en torno al factor tecnológico.

Por otra parte, las políticas de apoyo a la industria, se extienden en tres vertientes. Por una línea, el sector manufacturero privado, luego la industria paraestatal y finalmente el papel estratégico que jugaría el desarrollo tecnológico industrial.

El financiamiento al sector industrial, representa un punto primordial en la recuperación. Este tendría sus fuentes, priorizadas a partir del ahorro público, y finalmente el externo. El papel de los intermediarios financieros no bancarios, como el mercado de valores, y las aseguradoras establecería el complemento a las fuentes de financiamiento.

El sector industrial paraestatal, poco a poco pierde importancia y se encamina a ser el complemento al sector industrial privado. Aunque bien es cierto, establecería un papel catalizador del desarrollo por su participación en ciertas áreas cuidadosamente seleccionadas; las llamadas prioritarias o estratégicas. El sector público tratará de evitar a toda costa competir con la IP. La estrategia tuvo su mecanismo en la venta, fusión, liquidación, transferencia y quiebra, entre otros para desincorporar las empresas del sector público.

El programa describe también la forma de incursionar en el aspecto tecnológico, es decir, la innovación y la adaptación de las tecnologías externas. Plantea asimismo puntos encaminados a intentar una política tecnológica interna, entre ellos el financiamiento directo y por medio de créditos a quienes investigan; la implantación de centros y asociaciones industriales, la integración de un programa de ciencia y tecnología nacional, que incremente la

productividad y calidad en los bienes. Así como en el PND existe un planteamiento de la política económica, el PRONAFICE establece un método operativo para actividades específicas como lo son el sector industrial y el comercio exterior. El fin es llevar a México en el mediano plazo a convertirse en una "potencia industrial intermedia". Sin embargo, sus metas más importantes descansan en el aspecto del financiamiento, renglón indispensable para cualquier actividad, y precisamente se evaluó que fue este uno de los principales problemas que impidieron al programa arrojar resultados enteramente satisfactorios. Otro de los graves problemas manifiestos es que el PRONAFICE no brinda elementos de conexión suficientes con los demás sectores.

Programa de Fomento Integral a las Exportaciones PROFIEX

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, comúnmente conocido como PROFIEX, es el complemento del PRONAFICE y como tal, guarda gran similitud con este. Los objetivos que señala el PROFIEX se resumen en la búsqueda de una diversificación creciente de productos de exportación y de los mercados a los cuales van destinados estos productos. Se busca a través de este programa un estímulo a la exportación, que genere integración sectorial y promueva la participación de otros campos económicos, los cuales son necesarios como apoyo a la institucionalización de un modelo exportador. La participación del sector financiero en el funcionamiento del nuevo modelo será de orden fundamental, tanto en el aspecto monetario como de asesoramiento.

El programa marca un objetivo que nos parece fundamental en el desarrollo del modelo pretendido: crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad. Como anteriormente se ha señalado, en México se ha carecido en la mayoría de los casos, de una vocación empresarial.

En suma, el PROFIEX es el programa operativo para hacer de nuestra economía, un exportador a escala intermedia. Sin embargo, adolece, como el resto de los planes y programas estudiados, de una política de financiamiento que rinda resultados favorables.

Resurgen las preguntas, ¿de dónde se obtendrán los grandes montos de inversión necesarios para este cambio?, ¿qué pasará con la capacidad instalada ociosa?, ¿cómo se transformarán las pequeñas y medianas industrias y cómo se afrontará la apertura comercial en el corto plazo?.

Adhesión al GATT

Los altos e interminables niveles de protección de que gozó la industria doméstica prácticamente durante todo el proceso después de la Segunda Guerra Mundial, provocó en los

empresarios la seguridad de tener en sus manos un mercado cautivo, que no los forzaba a innovar, a investigar ni a desarrollar nuevas condiciones de trabajo que los hiciera más productivos, como condición indispensable para mantenerse en el mercado. Simplemente no existió una competencia externa que hiciera necesaria este tipo de inversión, distorsionando aún más en nuestro país el modelo clásico de capitalismo.

Es importante hacer notar que el tipo de proteccionismo mexicano a través de altos aranceles y sobre todo de la utilización del permiso previo de importación, fue totalmente diferente al sistema utilizado en los países asiáticos, como Japón y los llamados tigres: Singapur, Corea, Taiwán y Hong Kong, cuyas políticas de intercambio comercial desde el inicio se orientaron a exportar. El proteccionismo usado en esa región puede conceptualizarse como un sistema de aprendizaje con características de temporalidad y selección, esto es, el proteccionismo fue por un tiempo razonablemente corto mientras que la industria doméstica aprendía, maduraba y se hacía fuerte. Por otra parte, el proteccionismo se enfocó a sectores escogidos, mientras que el resto de la economía desde un principio contó con la participación de la inversión extranjera directa. Al mismo tiempo, el sector agrícola (considerado como muy importante por los gobiernos asiáticos) permanece fuertemente apoyado y con constantes inversiones, en búsqueda de la soberanía alimentaria.

En nuestro país, el proteccionismo generó una industria en su mayoría ineficiente, con poco ánimo emprendedor y escasa vocación exportadora. Por lo tanto los productos internos eran poco competitivos en el mercado mundial. Esa situación originó un problema de oferta de bienes, encareciéndolos. Se gesta así, uno de los principales cimientos de la inflación estructural que ha vivido nuestro país.

Se plantea como una de las soluciones al problema descrito anteriormente, un proceso de apertura comercial. Para ello se promueve el ingreso a la comercialización externa, a través del organismo globalizador del comercio internacional: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT. Nuestro país discutió en varias oportunidades el acceso a ese organismo comercial. Una de ellas fue en 1979, fecha en que inclusive se anexaba como nación en desarrollo y por lo tanto gozando de ciertas prerrogativas especificadas en el apartado IV del Acuerdo General. Además se respetarían las políticas internas emanadas del Plan Nacional de Desarrollo, tanto a nivel sectorial, como en algunas ramas, concretamente la textil, la agrícola, energética y automotriz.

Se opera entonces un cambio muy importante en los instrumentos de proteccionismo nacional. Los permisos previos de importación por tanto tiempo utilizados fueron sustituidos en un corto tiempo por aranceles. Los aranceles a su vez, experimentaron una baja rápida y generalizada. En la actualidad estos fluctúan entre 0 y 20 %, este último como nivel máximo, pero aplicado a productos sumamente seleccionados. La mayoría de artículos muestran un arancel bajo. Hoy, el permiso previo de importación prácticamente ha desaparecido.

En 1987, la apertura comercial avanzaba al mismo tiempo que el movimiento

inflacionario; el superávit en cuenta corriente conseguido a través de grandes esfuerzos de exportación y restricción en la compra de bienes y servicios del exterior en el año anterior, perdió más de la mitad del monto conseguido.

Con el GATT se abrirían facilidades a la exportación multilateral. Pero nada se puede vender si nada se tiene, y si se tiene que comprar mucho si mucho se necesita. El discurso oficial de algunas cámaras industriales expresaba que los empresarios mexicanos aprenderían rápido la lección y se pondrían a invertir en empresas eficientes, rentables y competitivas para la exportación, además a la par, la inversión extranjera funcionaría como complemento, brindando fuentes de empleo (como la había hecho la industria maquiladora). Pero los resultados y los datos hablan por sí solos (Informe Anual Banco de México 1989. BANXICO): las exportaciones ascendieron a 20,656.2 millones de Dls. en 1987, mientras que en 1988 sumaron 20,657.6. Apenas un incremento del 0.007 %. Las importaciones en el mismo período fueron de 12,222.9 millones de Dls., y de 18,903.4 para 1987 y 1988 respectivamente, mostrando crecimiento del 54.7% y conduciendo a la balanza comercial privada a tener saldos negativos y al saldo en cuenta corriente para 1988 y 1989 a tener también números rojos a razón de 2,442.6 y 5,449.4 en cada año. La economía ha tenido un crecimiento promedio en los últimos 6 años apenas perceptible y el incremento en el índice del empleo del que se habló, no aparece por ninguna parte.

Los grandes beneficios del Acuerdo General existirán cuando la inversión, la acumulación, el salario y el empleo tengan crecimiento real y sostenido.

Pacto de Solidaridad Económica

El 15 de diciembre de 1987, penúltimo año de gestión en la administración de Miguel de la Madrid, año en que nuestro país vivía un alza inflacionaria que rebasó cualquier pronóstico, llegando a situarse hasta en 159.2 % anual, se firma un documento que plantea la concertación entre los agentes económicos y que tuvo como objetivo principal evitar la hiperinflación anual, buscando la disminución constante del incremento de los precios, además de plantear las bases para el cambio estructural. Este documento se conoció como el Pacto de Solidaridad Económica (PSE).

El documento hace varios reconocimientos importantes en el ámbito macroeconómico. Ideas que tradicionalmente habían surgido del sector industrial y que en el Pacto, el gobierno hace suyas. Se reconoce al excesivo gasto público como causante directo de la inflación, exponiéndose al mismo tiempo una deficiencia en la oferta de productos. La diferencia entre oferta y demanda y los breves incrementos al salario mínimo son también tomados como impulsores del proceso inflacionario.

Ante tal diagnóstico, son planteadas una serie de determinaciones depresivas de la economía en los siguientes aspectos :

- Incremento en el ingreso del Sector Público disminuyendo su gasto con el fin de hacer menor el déficit.

- Un control institucional y estricto de los salarios y de los demás costos de producción.

- Recomendación a los empresarios de no aumentar los precios.

- Continuación del proceso de apertura comercial, adoptando el instrumento arancelario.

- Propuesta de elevar el nivel de vida en el campo.

Es posible decir que el objetivo principal del Pacto tuvo éxito. La inflación disminuyó de 159.2 % en 1987 a 51.8 % en 1988. Sin embargo la economía no creció. El salario experimentó una disminución en términos reales de 18.5 % con respecto a 1987, la inversión pública continuó su disminución y la recuperación planteada tendría que esperar.

Es conveniente observar que dentro de este marco se abrió el camino franco a la inversión de la IP, a la inversión extranjera directa, a la comercialización internacional (importación) y en general al modelo económico neoliberal que deberá transformar el aparato productivo nacional para convertirlo en innovador, eficiente y competitivo.

Se plantea la necesidad de nuevos procesos en el aspecto industrial y productivo, y un nuevo rigor macroeconómico. Un nuevo modelo de acumulación con características de modernidad y vocación exportadora.

Es ese el nuevo entorno que nuestra planta productiva y específicamente la industria manufacturera están pendientes a adoptar, considerando el elemento tecnológico como detonante del desarrollo. Para ello, es necesario conocer a la industria que opera en nuestro país como elemento primario en el esquema de modernización planteado y punta de lanza en el desarrollo económico.

No

Existe

Página

CAPITULO II.

DESARROLLO ACTUAL DE LA ECONOMIA MEXICANA CARLOS SALINAS DE GORTARI (1988-1992)

Página... 35

CAPITULO II

DESARROLLO ACTUAL DE LA ECONOMIA MEXICANA CARLOS SALINAS DE GORTARI (1988 - 1991)

SITUACION AL INICIO DE LA ADMINISTRACION (1988)

El primero de diciembre de 1988 entró en funciones la Administración del Lic. Carlos Salinas de Gortari, durante este último año de la Administración anterior, el comportamiento de la economía mexicana estuvo determinado, en lo fundamental, por la instrumentación del Pacto de Solidaridad Económica (PSE) y la permanencia de una situación externa que se fue haciendo cada vez más adversa en el transcurso de los meses, así como por condiciones climáticas muy desfavorables; primero la sequía y después los ciclones.

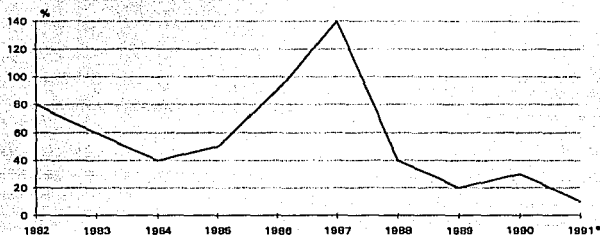
Las principales acciones de la anterior Administración en 1988, fueron el saneamiento de las finanzas públicas, la restricción crediticia, el control de deslizamiento del tipo de cambio, la intensificación de la apertura comercial y, muy particularmente, la concertación social. Mediante la concertación, los principales sectores productivos adoptaron acuerdos tendientes a estabilizar los precios de una canasta que incluye numerosos bienes y servicios.

El PSE se suscribió el 14 de diciembre de 1987 como una decisión de los diversos sectores de la sociedad para abatir rápidamente el fenómeno inflacionario. Este objetivo pudo ser adoptado gracias a que a fines de 1987 ya se podían satisfacer las condiciones requeridas para emprender un programa semejante con posibilidades de éxito.

El propósito central de la política económica de reducir con rapidez la inflación, sin frenar en lo posible el ritmo de la actividad productiva, se cumplió satisfactoriamente a pesar de los obstáculos y las condiciones adversas ya mencionadas.

Los precios no sólo mostraron el incremento anual más bajo desde 1982, sino que su ritmo de crecimiento fue en continuo descenso. Así, mientras en el primer semestre el promedio mensual de inflación fue de 6%, en el segundo descendió a 1.2%. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el valor a precios constantes del Producto Interno Bruto se incrementó 1.1% en 1988. Los sectores que experimentaron una expansión más dinámica fueron aquellos vinculados con la automotriz, siderúrgica, química y de fibras sintéticas, donde las ventas al exterior representaron 40, 13, 30 y 20% de la producción total. El crecimiento de la actividad económica se manifestó en forma desigual en las distintas regiones del país al concentrarse principalmente en la zona norte.

Gráfica 2.1
TRAYECTORIA DE LA INFLACION EN MEXICO
(Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI
 * Estimación Oficial

Cabe destacar el dinamismo que presentó la inversión privada, la cual se incrementó 10.1% en términos reales. La evolución de los indicadores del empleo resultó también favorable en relación con la de 1987. Estos resultados se debieron en muy buena medida al comportamiento de las actividades orientadas a la exportación. Las exportaciones no petroleras crecieron 16.0% y las de manufacturas 17.2%, con lo cual su participación dentro de la exportación total de mercancías llegó a 56.2%; es decir, 42 puntos porcentuales más que en 1982.

Soporte fundamental del programa de estabilización fue el saneamiento de las finanzas públicas. Este abarcó tanto el lado de los ingresos no petroleros, cuya participación en el PIB subió de 17.6% en 1987 a 19.1% en 1988, como el rubro del gasto distinto de intereses, el cual disminuyó de 21.8 a 20.4% del PIB. Ello permitió elevar el superávit fiscal primario a 7.6% del PIB, a pesar de los graves efectos producidos por la caída del precio promedio del crudo de exportación, que fue de 23%. Elementos esenciales para inducir la caída de la inflación fueron la política cambiaria y la política de apertura comercial acentuada desde 1987. Como resultado de esta última, las relaciones comerciales con el exterior se gufan hoy por las normas del menor costo y del mejor precio, situación en la que mal asignación de los factores de la producción se vuelve más eficiente al aprovecharse plenamente las ventajas comparadas del país.

Al estrechar los nexos entre los precios internos y los externos, la apertura fortaleció la función del tipo de cambio como ancla del proceso de estabilización.

Los factores externos que afectaron desfavorablemente a la economía mexicana en 1988 fueron la elevación de las tasas de interés, la nula disponibilidad de financiamiento externo adicional y el marcado deterioro en los términos de intercambio del país, causado principalmente

por las reducciones del precio del petróleo y el incremento de los precios de los granos y otras mercancías de importación.

La política crediticia hubo de manejarse con gran flexibilidad en apoyo del PSE. Para conciliar las disponibilidades de ahorro con las necesidades de financiamiento, fue necesario que las tasas de interés tuvieran considerables variaciones de acuerdo con las condiciones imperantes en el mercado y las exigencias del programa de estabilización, se instrumentó una restricción del crédito al sector privado. Esta medida era el complemento natural del saneamiento presupuestal y de la estabilización cambiaria.

En 1988 la balanza comercial, es decir, la diferencia entre las exportaciones e importaciones de mercancías, arrojó un saldo superavitario de 1,754 millones de dólares. Destaca en el comportamiento del comercio exterior, el aumento tanto de las exportaciones no petroleras como de las importaciones en general. La importancia creciente de las exportaciones no petroleras, y entre ellas de las exportaciones de manufacturas, refleja una profunda transformación en el carácter de esta actividad, la cual para muchas empresas dejó de ser consecuencia ocasional de la generación de excedentes no colocables en el mercado interno, para convertirse en una meta permanente y aún prioritaria. Esta evolución es el resultado del esfuerzo por lograr el desarrollo aprovechando las ventajas que la apertura comercial otorga a las empresas. En efecto, la apertura facilita la obtención de insumos a precio internacional o cercano al mismo, y reduce el hecho que la protección origina al propiciar precios más elevados en los mercados internos que en los externos.

Con el doble objetivo de afianzar los logros alcanzados en materia de inflación durante 1988 y de acelerar la transición a una nueva etapa de crecimiento sostenible, la Administración que entró en funciones el primero de diciembre de 1988, concertó el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE). Esta nueva etapa parte de los sustanciales logros alcanzados en 1988 con el PSE y afirma los fundamentos de un marco de estabilidad macroeconómica en el cual la acción de los agentes económicos podrá desarrollarse sin la confusión, la incertidumbre y las injusticias resultantes de la rápida elevación de los precios.

Ante los retos que enfrenta, para lograr la modernización y el cambio, la nueva administración propone tres nuevos Acuerdos Nacionales, estos fueron:

- 1.- Acuerdo Nacional para la Ampliación de Nuestra Vida Democrática,
- 2.- Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica y la Estabilidad,
- 3.- Acuerdo Nacional para el Mejoramiento Productivo del Bienestar Popular.

SITUACION DURANTE 1989

Panorama General de la Evolución Económica

En 1988 el país concluyó la etapa inicial de un firme programa de estabilización emprendido desde diciembre de 1987. Al superarse 1988, se abrió para 1989 una nueva perspectiva económica. Esta derivaba tanto del propósito de consolidar los logros alcanzados en materia de inflación, como de la determinación de ampliar las bases para la recuperación sostenible de la actividad económica, iniciada ya en el segundo semestre de 1988.

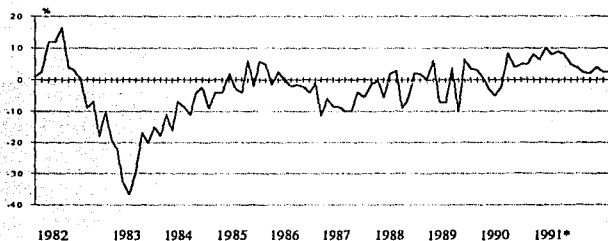
Apoyado en las medidas adoptadas en el marco del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), durante 1989 el programa de estabilización iniciado a finales de 1987 entró en una nueva fase. Dicho Pacto, suscrito en Diciembre de 1988 y renovado en julio y diciembre de 1989, dió continuidad a los esfuerzos de estabilización. En este año el comportamiento de la economía presentó ya varios rasgos que, en mayor o menor grado, se espera habrán de mostrar su evolución en los próximos años. 1989 se caracterizó por la continuación de la reforma estructural de la economía en diversos frentes: por ejemplo, en el ámbito del autotransporte, se rompieron los monopolios de las rutas y se facilitó el acceso a la industria. También se flexibilizaron las regulaciones concernientes a la inversión extranjera, a fin de facilitar el ingreso de capitales y la transferencia de tecnología, y por otra parte, se impulsó la participación del capital privado en proyectos de infraestructura. También, se tuvieron grandes avances en la liberación del sistema financiero, particularmente del bancario.

De diciembre de 1988, a diciembre de 1989, el Índice Nacional de Precios al Consumidor se incrementó 19.7%, es decir, 32% menos que en el año anterior. Al abatimiento de la inflación contribuyó crucialmente en la política cambiaria de mantener a lo largo del año un desliz de un peso diario, en promedio, sobre el dólar controlado; así, de 2,273 pesos en diciembre de 1988, pasó a 2,647 en diciembre de 1989, por su parte el dólar libre pasó de 2,330 pesos a 2,692 pesos en el mismo período.

Por otra parte, mientras que los precios de los bienes de consumo durable y no durable se incrementaron 6 y 12.6%, respectivamente, los de los servicios aumentaron 37.4%. Este aumento en los precios de los servicios fue resultado primordialmente de un incremento de 56.5% en las rentas de casa-habitación, e incrementos correspondientes a restaurantes y servicios médicos. De acuerdo con cifras del INEGI, en 1989 el valor del PIB a precios constantes se incrementó 2.9% respecto al nivel del año anterior. De esta manera, por primera vez desde 1985, el crecimiento de la producción superó al de la población. El repunte de la actividad económica fue encabezado por el sector industrial, cuya producción se incrementó 4.8% en relación con 1988. Por su parte, el sector agropecuario decreció (3.1%) por segundo año consecutivo, en tanto que la actividad del sector servicios aumentó 2.7% (0.9% más que en 1988).

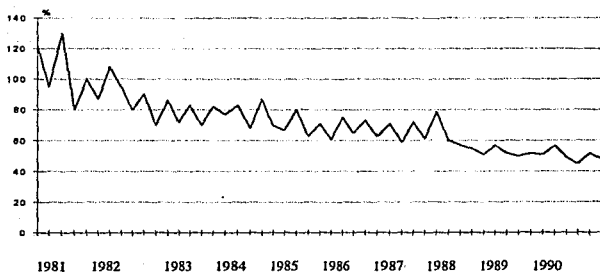
El aumento de la producción se reflejó favorablemente en el comportamiento de los mercados laborales. Los indicadores del empleo en el sector manufacturero, por ejemplo, muestran que en promedio el nivel de 1989 fue 2.4% (sin incluir la actividad de maquila de exportación que se incrementó en un 16.9%) mayor que en 1988. Esta expansión del empleo se vió acompañada, además, por aumentos considerables en las remuneraciones totales al trabajo. Así, en relación con el año anterior, el valor promedio de la remuneración media por hombre ocupado en la industria manufacturera se elevó 8.7% en términos reales.

Gráfica 2.2
**CRECIMIENTO REAL DE LAS REMUNERACIONES
 PAGADAS POR TRABAJADOR
 (Industria Manufacturera)**



Fuente: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) con datos de BANXICO.
 * Estimación Oficial.

Gráfica 2.3
PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS MÍNIMOS



Fuente: Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) con datos de BANXICO.
 * Estimación Oficial.

Durante 1989 el crecimiento de la producción tuvo su origen principal en un fuerte aumento de la inversión y del consumo privados, áreas que se incrementaron 9.5 y 6%, respectivamente. La inversión se orientó hacia los bienes de origen nacional, cuyas ventas se incrementaron 13.6% en términos reales. De esta manera, la participación del gasto privado en el PIB continuó elevándose como lo había hecho durante el año anterior, al llegar a 84.7% en 1989. Durante 1989 la reserva internacional del Banco de México aumentó 272 millones de dólares, para alcanzar al término del año un monto de 6,860 millones. Una de las acciones más trascendentes emprendidas por el Gobierno Federal en 1989 fue la renegociación de la deuda externa del sector público.

El 13 de junio se llegó a un acuerdo con el Banco Mundial. Conforme al mismo, México habría de obtener recursos hasta por 1,960 millones de dólares. Asimismo convino en proporcionar durante el período 1990-1992, un promedio de 2,000 millones de dólares anuales para el apoyo del cambio estructural y de la modernización.

Tras una serie de negociaciones se logró llegar a un acuerdo con la banca comercial, que fue anunciado el 23 de julio. El aspecto más importante de este acuerdo consistió en la modificación del adeudo, los plazos y las tasas de interés que hasta la fecha eran aplicables a la deuda reestructurada en 1983, y a los financiamientos obtenidos en 1983, 1984 y 1987.

Durante 1989 el saldo de la deuda bruta del sector privado con el exterior se redujo en 1,246 millones de dólares para llegar a 6,056 millones de dólares. Esta contracción se debió en gran parte al ofrecimiento, por parte de la banca internacional, de atractivos descuentos por el prepagó de créditos otorgados en el pasado a empresas privadas del país.

Finalmente, cabe destacar que durante 1989 algunas empresas privadas mexicanas tuvieron acceso al mercado internacional de bonos. La colocación de bonos por parte de estas empresas fue la primera que se efectuó durante los últimos ocho años.

Desarrollo en el Sector Industrial

En 1989 la industria fue el sector más dinámico de la actividad económica, al experimentar un crecimiento promedio de 4.8 %. Destaca el crecimiento de la producción manufacturera, así como el optimismo de los empresarios de ese sector.

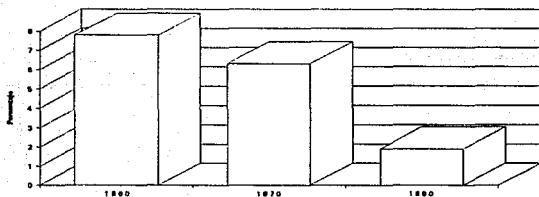
Manufacturas

En 1989 la producción del sector manufacturas alcanzó un nivel superior en 6% al del año anterior.

La favorable situación de las manufacturas en 1989, se aprecia de manera evidente en el nivel promedio de las ventas, el cual superó en 2.2% al registrado en 1988 y mantuvo, en general, una evolución ascendente. Cabe destacar el caso automotriz, cuyo volumen total de

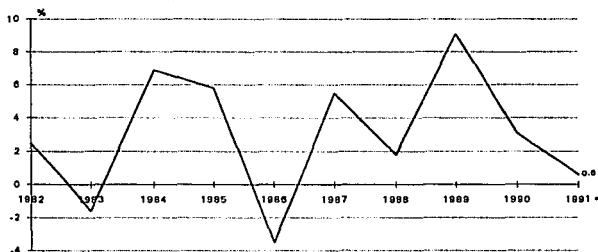
ventas al mercado interno fue de 446 mil unidades, lo que representó un aumento de 30.4% respecto a 1988. De ese total, 274 mil correspondieron a las ventas de autos y 172 mil unidades a la venta de camiones. El dinamismo de las ventas internas se complementó con el de las exportaciones, las cuales superaron las 196 mil unidades. Ello significó un crecimiento del 13.2% respecto al año anterior.

Gráfica 2.4
PRODUCCION MANUFACTURERA
(Crecimiento Promedio Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI

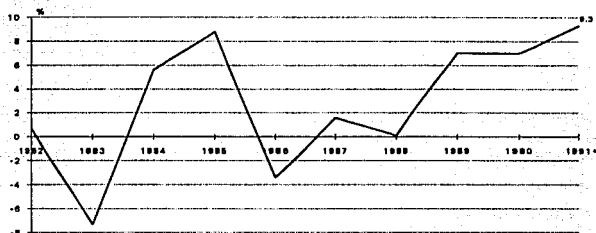
Gráfica 2.5
PIB DE LA DIVISION QUIMICA, DERIVADOS DEL PETROLEO, CAUCHO
Y PLASTICO
(Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

* Al primer trimestre de 1991.

Gráfica 2.6
PIB DE LA DIVISION PAPEL IMPRENTA Y EDITORIALES
(Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

* Al primer trimestre de 1991.

También destacaron por su crecimiento las divisiones de productos metálicos, maquinaria y equipo (7.2%); química, caucho y plástico (7.4%); alimentos, bebidas y tabaco (7.2%); y papel, imprenta y editoriales (8.5%).

En la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, la producción de automóviles logró aumentar su producción anual en 17.6%.

Con ello se dió un fuerte impulso a otras actividades que dependen de ese sector, como son la fabricación de acumuladores, motores, y refacciones con crecimientos del 10.2, 8.6 y 17.5%, respectivamente.

En la división de alimentos, bebidas y tabaco, las ramas más dinámicas fueron la cerveza (16.6%) y otras bebidas alcohólicas (7.8%). En esta última se incrementaron las exportaciones de tequila. La producción de refrescos creció 19.9% (el sector refresquero en 1989 absorbió el 30% de la producción de azúcar).

La inversión en la división de sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico se dirigió hacia la construcción de plantas petroquímicas. Dentro de esta división, la refinación de petróleo creció 4.7% destacando diesel y gasolinas, que aumentaron 11.5 y 3.6%, respectivamente.

El comportamiento positivo en la división del papel, imprenta y editoriales se vió apoyado por el de sus dos ramas; la producción de papel y cartón que observó un crecimiento de 8.6%, y la de la imprenta y editoriales, 8.5%. En 1989 la industria manufacturera utilizó un 68% de su capacidad instalada, porcentaje similar al de 1988. De la inversión total del año, el 77% se dirigió a maquinaria, equipo y construcción, y el resto a transporte y mobiliario de oficina. Por otro lado, 65% de la nueva inversión se dedicó a ampliaciones, y 75% de destino a la compra de bienes de capital de procedencia nacional.

La producción de manufacturas dedicado a exportaciones fue del 11.3% del volumen total. Las divisiones con mayor producción exportada fueron los productos metálicos, maquinaria y equipo (21.1%), química, caucho y plástico (15.9%), metálica básica (15.7%), y minerales no metálicos (10.4%).

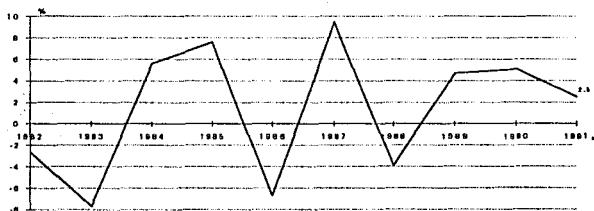
El comportamiento positivo de la producción manufacturera abarcó a los bienes para la formación de capital, con un crecimiento de 8.1%, seguido por el de bienes de consumo con 8% (5.5% en duraderos y 8.9% en no duraderos). Los bienes de utilización intermedia registraron un incremento de 5%. Dentro de los bienes de consumo, la producción de alimentos aumentó en 4.8% y los clasificados como no alimentos 8.9%.

Minería

El panorama imperante en 1989 para las actividades extractivas fue el de un franco estancamiento, derivado fundamentalmente de las limitaciones a la exportación de petróleo y de los continuos problemas laborales que afectaron a empresas del sector minero. Así, el modesto crecimiento de 0.6% en la extracción de petróleo crudo y gas natural, combinado con la disminución de 2.8% en las actividades no petroleras, dan como resultado que la minería en su conjunto presente para el año un decremento de 0.9%.

Los volúmenes de ventas al exterior de productos mineros, registraron en el año un crecimiento de 1.7%, a pesar de los incrementos casi generales de sus precios en el mercado internacional. La extracción de mineral de hierro disminuyó 3.3% y la de carbón y grafito 6.3%, ambas ligadas a la industria siderúrgica. La extracción de minerales no ferrosos también disminuyó 3.7%. La producción de arena, grava y arcilla registró un crecimiento de 3.8%, impulsado por la recuperación de la industria de la construcción.

Gráfica 2.7
PIB DE LA DIVISION MINERALES NO METALICOS
(Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.
 * Al primer trimestre de 1991.

Electricidad

Durante 1989, la producción de energía eléctrica aumentó 8%. Esto ocurrió, gracias al incremento de 526 megawatts en la potencia real instalada proveniente de las nuevas plantas de Manzanillo II, Libertad y Los Azufres, y al mayor aprovechamiento de la capacidad instalada cuyo factor de planta fue de 51.3%.

El consumo doméstico aumentó en 11.7%, mientras que la industria aumentó en 6.9%. Sobresalen las industrias metálicas básicas, de papel, productos de hule, químicos, petrolíferos y las empresas dedicadas a la maquila de exportación. También aumentaron los consumos de electricidad en algunos distritos de riego. Por su parte la energía eléctrica destinada a servicios públicos disminuyó en 0.2%.

Adicionalmente, se han planteado diversas medidas para favorecer el ahorro y el uso eficiente de la energía, y evitar así una expansión excesiva de la demanda en los próximos años.

Desarrollo en el Sector Servicios

En 1989 la actividad productiva de los servicios se incrementó 2.7%, destacando los aumentos en las ramas de comunicaciones, comercio, restaurantes y hoteles.

Transportes y Comunicaciones

La actividad productiva de esta gran división creció 6.1% en 1989. Dicho aumento se debió principalmente al sector comunicaciones, cuya tasa de variación fue de 15.3%, en contraste con la de 4.4% de los transportes.

La carga transportada en la red carretera nacional se incrementó 2.8%. El transporte de pasajeros creció 3.5% debido al aumento en la demanda de este servicio.

Con el incremento de la actividad turística y la privatización de las principales líneas aéreas, se sentaron las bases para la recuperación económica de este medio de transporte, el cual registró un crecimiento de 6.9% en relación a 1988.

El transporte ferroviario en 1989 tuvo un comportamiento errático. La red ferroviaria nacional volvió a tener un mal año en lo que se refiere a toneladas transportadas. El número de pasajeros transportados por Ferrocarriles Nacionales se mantuvo en los niveles de 1988.

El sector de comunicaciones fundamentó su expansión en el servicio telefónico el cual, como consecuencia de la instalación de 882 mil aparatos nuevos, así como el aumento del número de llamadas de larga distancia nacional e internacional. El crecimiento registrado fue de 17%.

Comercio, Restaurantes y Hoteles

En conjunto estas actividades presentaron un crecimiento anual de 3.2%. La actividad restaurantera creció 7.4%, a ello contribuyó el aumento de cadenas de restaurantes en las principales ciudades del país.

La actividad hotelera registró un aumento de 9.1%. Se concedió un importante apoyo financiero a la hotelería en Cancún y Cozumel. Asimismo, se financió la construcción de 678 unidades nuevas en los estados de Guerrero, Quintana Roo y Oaxaca, así como la remodelación de 1,228 establecimientos.

Sin embargo, el incremento primordial de este sector se dió como resultado de los altos niveles de comercialización registrados en el año, especialmente en el tercer trimestre.

Servicios Financieros

Los servicios de intermediación financiera aumentaron 1.2%. Este desempeño favorable se debió al destacado comportamiento mostrado por la Banca. La captación a través de los instrumentos tradicionales (cuentas de ahorro, depósitos a plazo y pagarés) disminuyó, sin embargo, los nuevos instrumentos (cuentas maestras y fondos de inversión) mostraron una evolución positiva.

En lo que respecta a los demás intermediarios financieros, en 1989 las compañías de seguros aumentaron las primas directas de seguros en 24%. Las instituciones de Fianzas, los Almacenes de Depósito y las Uniones de Crédito, mostraron un estancamiento en su actividad. El Mercado de Valores presentó un crecimiento en las operaciones del mercado bursátil.

Servicios Comunales, Sociales y Personales

En 1989 la prestación de servicios profesionales se amplió 2.4%, apoyado en las actividades de los profesionistas independientes, entre los cuales sobresalió el servicio profesional de los ingenieros y arquitectos, mientras que la participación de los contadores mostró un crecimiento importante. Los servicios de educación se incrementaron 1.1%. La prestación de servicios médicos aumentó 2.2% (el sector público aumentó sólo 0.9%).

La administración pública mostró una contracción como consecuencia de la reestructuración de algunas Secretarías de Estado, la congelación de plazas, y el programa de retiro voluntario.

Desarrollo en el Sector Agropecuario

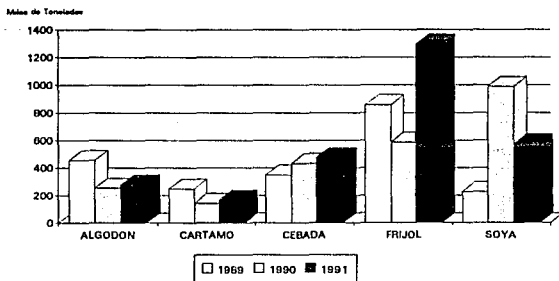
El volumen total producido por el sector primario disminuyó 3.1% en 1989. La actividad que mostró la mayor caída fue la silvícola.

Agricultura

Durante 1989, la producción agrícola nacional disminuyó 2.1%. En el ciclo otoño-invierno 88/89, el trigo, principal producto del ciclo tuvo un incremento del 30.7% en el área sembrada y 17.7% en producción. El arroz también registró un aumento sustantivo en sus niveles de producción. En cuanto al maíz, no obstante que la superficie sembrada creció 6.4%, su producción cayó 15.6%. El frijol registró el nivel de producción más bajo de la década, al caer 11.1%, la superficie sembrada disminuyó 17.8%; la semilla de algodón también disminuyó en 57.8%.

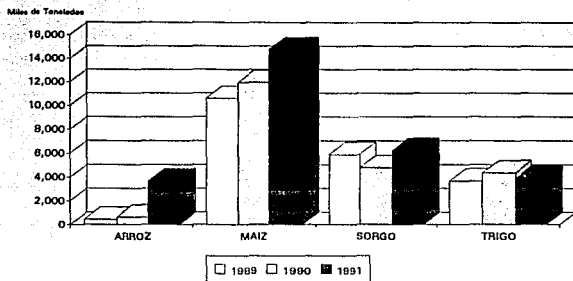
En el ciclo agrícola primavera-verano, cuya producción culmina en los primeros meses de 1990, se observó una reducción de 9.2% del área sembrada; por lo que respecta al maíz la superficie disminuyó 8.1% pero la producción aumentó 12.1%, en tanto que la producción de soya recuperó los niveles logrados en los últimos años. La semilla de algodón fue el cultivo más castigado por la ausencia de lluvias en la región norte y centro, donde se realiza el grueso de la producción. El área sembrada de arroz, ajonjolí, cártamo y sorgo creció 51.5%. Hubo retroceso en la caña de azúcar, ocasionado por el bajo precio del producto. El café concluyó el ciclo registrando una sobresaturación de los mercados internacionales y caída de la cotización del grano.

Gráfica 2.8
PRODUCCION AGRICOLA



Fuente: Banco de México.

Gráfica 2.9
PRODUCCION AGRICOLA



Fuente: Banco de México.

Ganadería

Durante 1989 la actividad ganadería disminuyó 4.1%. El sacrificio de reses, porcinos y aves se incrementó en el primer semestre, a pesar de lo cual fue necesario complementar la oferta interna con importaciones. En el segundo semestre de 1989 aumentaron los niveles de matanza, como resultado del establecimiento de un arancel a la importación de carne de cerdo, y de la suspensión de las compras externas de carne de ave.

En promedio, en 1989 el sacrificio de ganado bovino aumentó 3.5%, el de porcino 5.2% y el de aves 3.9%. Las exportaciones disminuyeron 41.3%, vendiéndose al exterior 600 mil cabezas.

La producción de leche disminuyó 1.6% en el primer semestre, por los altos costos de producción y por el control de precios. en el segundo semestre la producción creció 3.5%, como resultado del programa de importación. Asimismo, las industrias de derivados de la leche no sujetas a controles de precios aumentaron su inversión, por lo que se desatendió el mercado de leche pasteurizada. En el año fue necesario importar 250,000 toneladas de leche en polvo, suficientes para producir 2,800 millones de litros (32% de la oferta total). La producción de huevo también declinó.

Como consecuencia de los problemas de abasto de carne de ganado bovino en los principales centros de consumo del país, a principios de 1989 se estableció un arancel.

Silvicultura

Silvicultura

El sector forestal sufrió una contracción de 9.8%, siendo la actividad más afectada la de productos no maderables, que decreció 30.5%. Los productos clasificados como maderables mostraron un descenso de 4.6%.

La madera para celulosa cayó 9.3%. Los aserríos y durmientes mostraron una tendencia negativa. Por último, la producción de postes, pilotes y morillos retrocedió 5%.

Pesca

En 1989 la actividad pesquera presentó un aumento de 0.3%. Las exportaciones en este sector mostraron un comportamiento desfavorable.

Balanza Comercial

Cuenta Corriente

El déficit en cuenta corriente durante 1989 (5,449 millones de dólares) fue más de dos veces mayor que el año anterior. El cambio de la balanza comercial de un saldo positivo de 1,667 millones de dólares en 1988 a uno negativo por 645 millones en 1989, equivale al 77% de la variación del déficit en cuenta corriente.

También contribuyeron, el saldo negativo de la cuenta de servicios factoriales, el cual aumentó 12.6% llegando a 8,012 millones de dólares, y el menor saldo positivo de la cuenta de viajeros, el cual se redujo de 1988 a 1989 en una tercera parte, al pasar de 799 a 547 millones de dólares. En contraste, por concepto de servicios de transformación se tuvo un ingreso neto de 3,052 millones de dólares, 30.6% mayor que el año anterior.

Por su parte, la cuenta de capital registró un superávit de 3,053 millones de dólares.

Exportaciones

Las ventas totales de mercancías mexicanas en el exterior llegaron a 22,765 millones de dólares, cifra 10.7% mayor que la de 1988 (Cuadro 2.1). Las exportaciones petroleras recuperaron 1,165 de la caída por 1,919 millones de dólares sufrida en 1988, y aportaron un ingreso total de 7,876 millones, lo cual implica un incremento anual de 17.4%. A su vez, las exportaciones no petroleras crecieron 7.5%, para llegar a 14,889 millones de dólares. La tasa de crecimiento del valor de las ventas manufactureras al exterior fue menor en 7.6% a 1988.

Cuadro 2.1
BALANZA COMERCIAL
(Millones de Dólares)

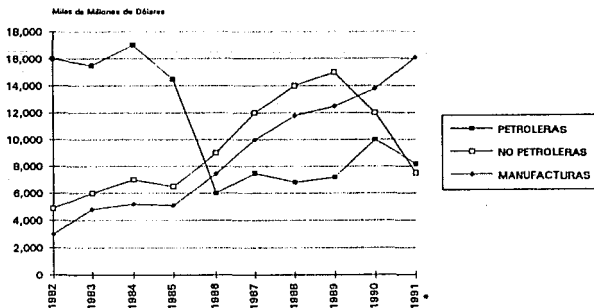
AÑO	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDO	
	Valor	Variación %	Valor	Variación %	Valor	Var. %
1982	21,230	5.6	14,437	-39.7	6,793	76.5
1983	22,312	5	8,551	-40.7	13,761	102.5
1984	24,196	8.4	11,245	31.6	12,942	-5.9
1985	21,664	-10.5	13,212	17.4	8,451	-34.7
1986	16,031	-26	11,433	-13.5	4,598	-45.6
1987	20,656	28.8	12,223	6.9	8,434	83.4
1988	20,658	0	18,903	54.7	1,754	-79.2
1989	22,765	10.7	23,410	23.9	-645	-
1990	26,773	17.6	29,799	27.3	-3,026	-
1991	27,175	1.5	38,357	28.7	-11,182	-

Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del Banco de México.

Exportaciones Petroleras

El valor de las ventas al exterior de petróleo crudo mexicano fue de 7,292 millones de dólares (23.9% más que 1988).

Gráfica 2.10
**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES PETROLERAS, NO PETROLERAS
Y MANUFACTURERAS**



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos de Banxico.

* Cifras al mes de mayo.

Esta cifra representó un volumen diario de exportación de 1.28 millones de barriles, a un precio promedio de 15.61 dólares por barril.

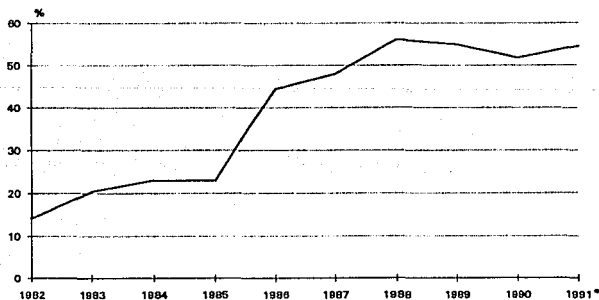
Por otra parte, el valor de las exportaciones de productos petrolíferos mostró una caída de 29.4% respecto a 1988. En cuanto a la gasolina, no sólo se dejaron de efectuar ventas al exterior, sino que hubo necesidad de realizar importaciones. Las ventas externas de productos petroquímicos también disminuyeron.

Exportaciones No Petroleras

La venta de productos agropecuarios ascendieron a 1,754 millones de dólares. La exportación de productos minerales fue 8.4% menor que la de 1988 y totalizó 605 millones de dólares. La disminución ocurrió no obstante que las cotizaciones internacionales de los principales productos exportados (cobre y azufre) mejoraron sensiblemente, ya que los volúmenes exportados descendieron en forma importante.

Las exportaciones de manufacturas no petroleras registraron un aumento de 8.7% en 1989, y sumaron 12,530 millones de dólares. El valor de las exportaciones manufactureras fue tal que implicó que, por primera vez en la historia, el promedio mensual de las ventas fuera superior a los 1,000 millones de dólares. Las exportaciones de manufacturas mantuvieron su participación mayoritaria dentro de la exportación total.

Gráfica 2.11
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN LAS TOTALES



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos de BANXICO.

* Cifras al mes de Mayo.

Las ramas más dinámicas fueron la minerometalurgia (28.3%), siderurgia (13.7%), minerales no metálicos (8.9%), y maquinaria no eléctrica (18.5%). En contraste, enfrentaron problemas y acusaron descensos las de alimentos y bebidas (6.9%) y papel (16.4%). La exportación de alimentos y bebidas pasó de 1,362 millones de dólares en 1988 a 1,268 millones en 1989. Además, evolucionaron desfavorablemente las exportaciones de cerveza, cuyo monto cayó de 186 a 157 millones. El único aumento importante se observó en las exportaciones de legumbres en conserva, las cuales crecieron 36.9% para llegar a 156 millones de dólares. El resto de los productos de esta rama generaron en conjunto, 483 millones de dólares, y crecieron a una tasa anual de 4.8%. Las ventas externas de productos textiles se enfrentaron a condiciones desfavorables, principalmente en la penetración de mercado, y apenas fueron iguales a las de 1988. Las exportaciones de la industria del papel descendieron 16.4% y sumaron 269 millones de dólares. Las ventas de productos minerales no metálicos sumaron 567 millones de dólares, implicando ello un expansión de 8.9% con respecto a 1988.

Las exportaciones de productos siderúrgicos aumentaron 13.7% y llegaron a 867 millones de dólares. La venta al exterior de productos de la minerometalurgia crecieron 28.3%, para llegar a 1,033 millones de dólares.

Las exportaciones de equipo de transporte representaron el 30.4% del total del rubro de manufactura no petrolera y continuaron siendo las más importantes. El nuevo esquema de desarrollo planteado por la administración por medio del cual las empresas deben enfocarse hacia el mercado externo ha obtenido excelentes resultados, en este sector más que en ningún otro. De la producción total de vehículos, la tercera parte (33 %) se orienta a la exportación. En términos de volumen, las unidades exportadas crecieron 13.2% en 1989 (196 mil unidades). La apertura de nuevas plantas destinadas a la exportación ha favorecido la tendencia ascendente en las exportaciones.

Importaciones

En 1989, el valor de las importaciones de mercancía alcanzó 23,410 millones de dólares, aumento anual de 23.9%. Aunque elevada, dicha tasa fue inferior en 30.7% que en 1988. Las importaciones de bienes de consumo representaron en 1989 el 14.9% de las compras externas totales, esto es, 4.7% más que en 1988. Las compras de bienes de consumo se incrementaron a una tasa de 82.1%. La composición de dicho incremento es el siguiente: 40.9% se debió a importaciones de alimentos y bebidas (2/3 fueron leche, carne y azúcar), 15.5% a productos textiles (más de la mitad en prendas de vestir), 13.5% a productos derivados del petróleo (casi totalmente gasolina), 7.7% para productos de manufacturas metálicas y eléctricas, 6.8% productos agropecuarios (61% fue frijol) y el 15.6% restante para productos editoriales, plásticos, minerales no metálicos y de otras industrias manufactureras.

Por su parte, las importaciones de bienes intermedios avanzaron 16.9% para llegar a

15,142 millones de dólares. Los principales productos de uso intermedio adquiridos al exterior fueron: material de ensamble para la industria automotriz, refacciones para automóviles, motores y sus partes para automóvil, maíz, semilla de soya, sorgo, alimento preparado para animales, aceites, grasas, hilados de fibras sintéticas, papel y cartón, pasta de celulosa, combustóleo, polipropileno, ácidos y anhídridos orgánicos, mezclas para uso industrial, mezclas para fabricar productos farmacéuticos, resinas naturales y sintéticas, cojinetes, chumaceras, flechas y poleas, láminas de hierro y acero, láminas y planchas de aluminio, partes para bombas, motobombas y turbobombas, partes de máquinas para proceso de la información, partes y piezas para instalaciones eléctricas y refacciones de radio y televisión.

El valor de la importación de bienes de capital aumentó 18.4%, para situarse en 4,769 millones de dólares. Destacaron, tanto por su nivel como por su crecimiento, las compras de maquinaria, entre las que sobresalieron las destinadas a la industria textil, del caucho, y de la informática. También fueron importantes las importaciones de aparatos científicos de medida y análisis, los equipos radiofónicos y telegráficos, los de radio y televisión, así como los aviones y sus partes, las bombas, motobombas y turbobombas, y los aparatos de carga y descarga.

La balanza comercial automotriz (sin incluir autopartes) registró un superávit de 14.6% en 1989. La situación es diferente en la rama de autopartes que se ha visto vulnerada frente a la competencia externa a raíz de la apertura comercial debido a que durante varios años vivió protegida mediante una rígida política de sustitución de importaciones. Entre 1985 y 1989 las importaciones de material de ensamble crecieron a una tasa promedio anual de 50.5% (283% en 1990) y las refacciones a una tasa de 15% promedio anual (46% en 1990).

Cuadro 2.2
BALANZA COMERCIAL AUTOMOTRIZ
(Millones de Dólares)

	Enero - Diciembre			Enero - Julio		
	1989	1990	%	1989	1990	%
AUTOMOVILES						
Exportaciones	1584	2672	68.6	1220	1868	53.1
Importaciones	162	345	113.4	185	189	2.1
Saldo	1422	2326	63.5	1034	1679	62.2
AUTOPARTES						
Exportaciones	1,924	1,795	-6.7	1,146	1,054	-7.9
Importaciones	1,762	3,300	87.3	2,519	3,273	29.9
Saldo	162	-1,505		-1,374	-2,218	61.4
TOTAL						
Exportaciones	3,508	4,467	27.3	2,366	2,922	23.5
Importaciones	1,924	3,645	89.5	2,075	3,462	28
Saldo	1,585	821	-48.2	-339	-539	59.1

Fuente: INEGI

Esto llevó a la industria de autopartes a registrar en 1990, por primera vez, un déficit comercial de más de 1,500 millones de dólares.

SITUACION DURANTE 1990

Panorama General de la Política Económica y de la Evolución de la Economía

Durante 1990 el comportamiento de la economía estuvo influido por las medidas adoptadas en el contexto del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, que fue renovado mediante dos concertaciones: la primera a finales de mayo y la otra a mediados de noviembre. El desenvolvimiento de la economía en este año se vio significativamente afectado, entre otros, por los siguientes factores: la continuidad del proceso de saneamiento financiero y cambio estructural del sector público, el cual tuvo importantes avances, destacando las modificaciones legales necesarias para la reprivatización de bancos múltiples y la desincorporación de grandes empresas parastatales; la ejecución del acuerdo de renegociación de la deuda externa; y la evolución del mercado petrolero internacional. La conjunción de estos factores, principalmente de los dos primeros, produjo un efecto muy positivo en la confianza del público, que se reflejó en cuantiosas entradas de capital externo, crecimiento de la inversión, aumento en los activos financieros y disminución de las tasas de interés.

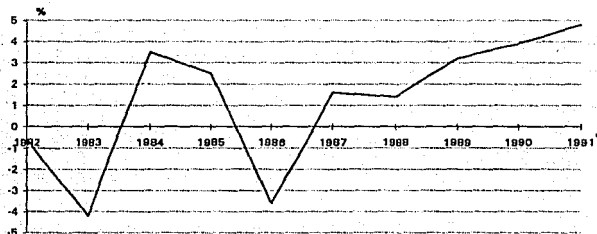
En 1990, la economía mexicana reafirmó varias de las tendencias positivas registradas en 1989; sin embargo, hubo un repunte de la inflación. Según algunas estimaciones, se espera que esas tendencias positivas caractericen a la economía en el futuro, particularmente, al consolidarse el control de la inflación. Estas características son el incremento del producto y del ingreso per cápita, así como de las remuneraciones reales al trabajo; déficit fiscal moderado financiable sin recurrir excesivamente al crédito del banco central; creciente profundización financiera producto de una mayor eficiencia del sistema y de la expansión del ahorro privado; y una más alta tasa de inversión, tanto pública como privada. Entre esos rasgos, destaca también un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, reflejo de un superávit en la cuenta de capital, principalmente del sector privado. Debe señalarse que a diferencia de lo ocurrido en otros años, en 1990 dicho déficit no fue la contrapartida de un desequilibrio de las finanzas públicas, sino del incremento del gasto privado producido por los avances logrados en la marcha y perspectivas de la economía.

Actividad Económica

Por segundo año consecutivo la actividad económica tuvo un crecimiento mayor al de la población. De acuerdo a cifras del INEGI, el valor del Producto Interno Bruto a precios constantes aumentó 3.9%, cifra superior a la registrada en 1989 (3.1%).

A diferencia de lo ocurrido en 1988 y 1989, cuando el impulso a la actividad económica provino fundamentalmente del sector industrial y particularmente de la industria manufacturera en 1990 el crecimiento se generalizó a los distintos sectores productivos, los cuales mostraron tasas positivas. Esta expansión estuvo nuevamente encabezada por la producción industrial, la cual aumentó 5.4 por ciento en relación con 1989. El sector agropecuario, silvícola y pesquero revirtió la tendencia descendente iniciada desde el primer semestre de 1988, y alcanzó un crecimiento de 3.4%. Los servicios avanzaron a una tasa semejante a la de 1989, de 3.1%.

Gráfica 2.12
EVOLUCION DEL PIB 1982 - 1991
 (Variaciones Anuales)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con Datos del INEGI

* Al primer trimestre de 1991

Inflación

En 1990 continuaron los esfuerzos para consolidar el control de la inflación. Se hizo un enérgico ajuste adicional a las finanzas públicas, se redujo el desliz cambiario, se aplicó una política monetaria prudente y se corrigieron los rezagos de algunos precios relativos. Sin embargo, fundamentalmente como consecuencia de esta corrección, se produjo un aumento temporal de la inflación. Además, no obstante la disminución del desliz cambiario, la inflación externa y los movimientos del tipo de cambio del dólar contra otras monedas de gran importancia también contribuyeron a ese resultado.

Los precios de los bienes que integran la canasta básica aumentaron en 33.6%, lo que representó casi dos quintas partes de la variación anual en el Índice General de Precios al Consumidor. Ese aumento y, en especial, el de los bienes básicos del sector público, que fue

de 41.4%, fue reflejo de las correcciones de los precios controlados que se habían rezagado respecto de los internacionales.

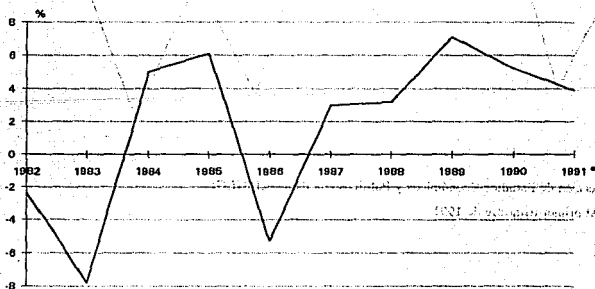
Un aspecto de gran importancia es el de la inflación provocada por el aumento de los precios externos y el desliz cambiario o como algunos la llaman, "inflación internacional o importada". Hay que señalar que los precios promedio medidos en pesos mexicanos de los veinticinco países en los que se concentra el comercio exterior de México, es decir, ya considerando la depreciación de la moneda mexicana frente a las monedas de esos países, se incrementaron 23 %, de diciembre de 1989 al mismo mes de 1990. Tal inflación internacional se debe a las siguientes causas: un incremento de 12.5% en los niveles de precios de los principales socios comerciales de México, medidos en sus propias monedas; una depreciación cambiaria del peso frente al dólar estadounidense de 11.4%; y una baja de 9.9% en la cotización del dólar respecto a las monedas de los demás países industriales con los que comercia México.

Desarrollo en el Sector Industrial

Manufacturas

En 1990, el sector manufacturero obtuvo un crecimiento de 5.2%.

Gráfica 2.13
EVOLUCIÓN DEL SECTOR MANUFACTURERO
(Variación Anual)



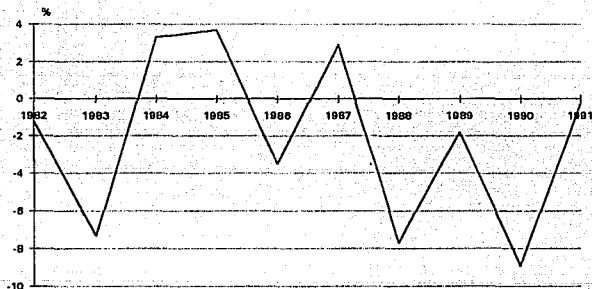
Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

* Al primer trimestre de 1991.

Así, a pesar de que este crecimiento resulta inferior al 7.1% alcanzado en 1989, se mantiene el dinamismo del sector. Esta expansión se ha sostenido por cuatro años consecutivos superando el ritmo de aumento de la población. Dicho crecimiento se logró en un ambiente de optimismo entre los empresarios que se mantuvo a lo largo del año. Este fenómeno fue captado puntualmente por el indicador de clima de los negocios que recoge la Encuesta Semestral de Coyuntura del Banco de México. Por otra parte, el uso de la capacidad instalada continuó aumentando hasta alcanzar un coeficiente de 70% en la segunda mitad del año, un punto porcentual más que en el semestre anterior.

El indicador de producción manufacturera por componentes observó un crecimiento generalizado en todas las actividades que conforman el sector, con excepción de la producción de madera y sus productos que cayó 8.9%.

Gráfica 2.14
PIB DE LA DIVISION MADERA Y PRODUCTOS
 (Variación anual)

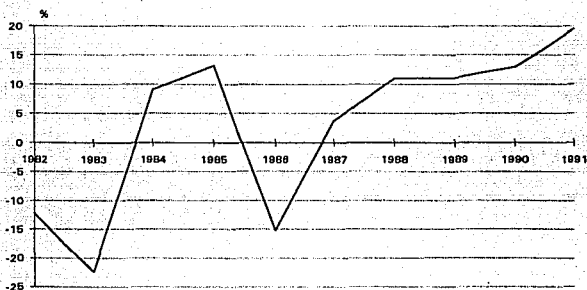


Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

* Al primer trimestre de 1991.

Destaca el comportamiento del renglón de productos metálicos, maquinaria y equipo, con un crecimiento de 12.9%.

Gráfica 2.15
PIB DE LA DIVISION DE PRODUCTOS METALICOS
MAQUINARIA Y EQUIPO
 (Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

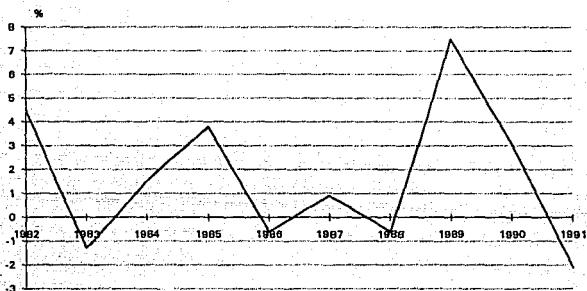
* Al primer trimestre de 1991.

Este fue impulsado en forma notoria por el armado de automóviles y camiones con 29.3%, registrándose un mayor dinamismo en la producción de vehículos destinados a la exportación, la cual alcanzó un crecimiento de 42.5% en el número de unidades. Situación similar se observó en el armado de carrocerías para vehículos automóviles que aumentó 21%, lo que se explica en función del comportamiento de la industria automotriz terminal. Un menor dinamismo se observó en la producción de motores para vehículos la cual presentó un modesto aumento de 4.9%, resultado de una disminución en las exportaciones (de 4.5%) aún cuando se vio impulsada por la fortaleza de la demanda interna.

La división de alimentos, bebidas y tabaco aumentó 3.1%, tasa superior al crecimiento de la población.

Gráfica 2.16

PIB DE LA DIVISION DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

* Al primer trimestre de 1991.

Dentro de esta actividad se registró una disminución importante en la producción de azúcar, 11.4%, continuando así el déficit de su oferta interna lo que se ha reflejado en importaciones. El resto de las actividades que conforman la división presentan crecimientos casi generalizados, entre estos destaca la producción de bebidas alcohólicas con 19.3% y la de frutas y legumbres en conserva con 29.8%. Ambas actividades fueron particularmente estimuladas por la exportación. La producción de leche condensada, evaporada y en polvo mostró un crecimiento de 13.5%.

Por su parte, la división de productos químicos derivados del petróleo, caucho y plástico mostró un crecimiento de 3.1%. Durante el año esta actividad se vio impulsada por el aumento de la petroquímica básica, 16.4%; química básica, 3.9%; otros productos químicos 3.9%; productos de hule, 3.9%; y refinación de petróleo, 4.6%.

Los productos de minerales no metálicos tuvieron un crecimiento de 5.1% y las industrias metálicas básicas de 8.0%. Ambas industrias son importantes abastecedoras de materias primas para la construcción. Dentro de esas actividades destacaron los aumentos registrados en la producción de productos de asbesto, 16.2%, fabricación de mosaicos, 26.3%, y laminación secundaria de hierro y acero con 11.8%. Otras actividades con crecimientos favorables fueron la industria productora de envases de vidrio con 12.9%, la de fibra de vidrio con 20.5% y la de otros productos del vidrio con 22.4%.

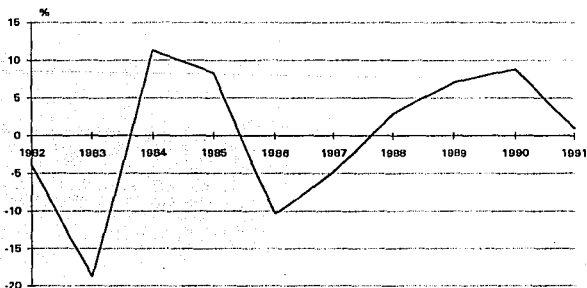
Durante 1990 se observó un incremento en la participación de las exportaciones no petroleras dentro de la producción manufacturera, lo que indica que la apertura comercial ha modificado la importancia del sector exportador y los empresarios han mostrado mayor interés en ampliar sus mercados.

La Encuesta Semestral de Coyuntura del Banco de México mostró que a lo largo de 1990 se redujo la importancia relativa como factores limitantes de la producción, de la demanda interna y de la escasez de materias primas nacionales e importadas. En cambio, la escasez de mano de obra calificada cobró mayor importancia.

Las empresas del sector manufacturero mostraron una tendencia a reducir sus existencias de productos finales respecto a lo observado en los dos años anteriores. Esta situación respondió a una política deliberada de los empresarios, más que a ajustes por desequilibrios entre la producción y ventas. Lo anterior se constata al observar que a pesar del reducido acervo de productos terminados, éstos fueron considerados adecuados con relación a las ventas en la mayoría de los meses por un 78% de los empresarios. Por su parte, por el fácil acceso a la provisión de materias primas los inventarios de insumos se mantuvieron en niveles adecuados con respecto a los planes de producción. De esa manera, las empresas no tuvieron que recurrir a grandes inventarios de materias primas para evitar problemas de abastecimiento.

Gráfica 2.17

PIB DE LA DIVISION OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
(Variación Anual)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos del INEGI.

Minería

El producto interno bruto del sector extractivo mostró un crecimiento favorable de 3.2%. Este, a diferencia de 1989 en que se presentaron conflictos laborales de importancia, se vio apoyado por la normalización de la operación de diversas empresas. La demanda externa para productos como cobre, zinc y plomo afinado superó en 13.1% los volúmenes del año anterior.

En el caso de la minería no petrolera el crecimiento promedio anual fue de 4.9%, con incrementos en todas sus ramas de actividad a excepción de la de "otros minerales no metálicos" que registró una caída de 4.3%. Destacó el crecimiento de la extracción de carbón y derivados (2.8%) y de mineral de hierro (16.3%), resultado de la fuerte demanda de estos productos alimentada por la fundición y laminación primaria de hierro y acero en la industria manufacturera.

La extracción de canteras, arena, grava y arcilla mostró un aumento de 9.8%, apoyada en el crecimiento de la industria de la construcción. Por su parte, la extracción de minerales metálicos no ferrosos aumentó 3.3% lo que se atribuye en buena medida a la reapertura de la Compañía Minera de Cananea.

En general, la minería no petrolera logró colocar un mayor volumen de su producción en el extranjero al crecer sus exportaciones en 10.2%. Ello, aún cuando se presentó una caída en los precios de exportación de 7.8%. En el caso de la plata, el volumen de exportación se redujo 0.5% lo que fue acompañado de una disminución en su precio de 12.8%.

La extracción de petróleo y gas creció 1.8%, registrándose una reactivación de las exportaciones de PEMEX en los últimos cinco meses del año. Las mismas alcanzaron en ese período un volumen de 1,360 miles de barriles diarios, en contraste con los 1,217 mil barriles diarios de los primeros siete meses del año. El aumento en el volumen exportado fue consecuencia del conflicto del Golfo Pérsico.

Electricidad

El producto bruto del sector de electricidad, gas y agua aumentó 5.2% en 1990. La generación bruta de energía eléctrica ascendió a 114,347 gigawatts-hora, continuando con su tendencia de crecimiento. Sin embargo, esta expansión fue menor a la alcanzada en 1989 debido a la caída en la generación hidroeléctrica de 3.4%, consecuencia de limitaciones en los niveles de agua en las presas. Las ampliaciones de la capacidad potencial se incorporaron al final del año, lo que motivó que para satisfacer la demanda se intensificara el aprovechamiento de las instalaciones en especial de las termoeléctricas que operaron con un

elevado factor de planta de 6.2%. La demanda estuvo determinada por la incorporación al servicio de 816,000 nuevos usuarios, 5.3% más que al año anterior. Así, al cierre del año, el total alcanzó la cifra de 16.3 millones. El aumento global en las ventas fue de 5.4%. El consumo residencial se incrementó 8.5% conforme el servicio se amplió un 5% más de usuarios. Los esfuerzos dentro del Programa Nacional de Solidaridad y de otros programas sociales de electrificación como el del "Valle de Chalco y Chimalhuacán", llevaron electricidad a más de 132,000 usuarios en poblados rurales y colonias populares. Las ventas a las empresas medianas y pequeñas registraron un crecimiento de 7% mientras que las de energía de alta tensión a las empresas industriales aumentaron 4%. Las ventas para los servicios públicos de alumbrado y bombeo de agua tuvieron un aumento moderado, al tanto que las del sector agrícola disminuyeron porque fueron afectadas por la cancelación de subsidios.

A diciembre de 1990, la capacidad instalada de generación de electricidad fue de 25,298 megawatts (Mw), 853 Mw más que en 1989. Las obras de rehabilitación de plantas antiguas, como las de Altamira y Salamanca, aportaron 179 Mw y el resto provino de la puesta en operación a finales de año de la primera unidad de la nucleoelectrícula Laguna Verde.

Sector Servicios

Durante 1990 el sector servicios mantuvo el ritmo de crecimiento obtenido en 1989. Destacan los incrementos en las comunicaciones, restaurantes y hoteles y transportes.

Comercio, Restaurantes y Hoteles

En conjunto, los sectores de comercio, restaurantes y hoteles crecieron 3.9% en 1990. En particular, la actividad comercial lo hizo en 3.2%, destacando los renglones en donde el margen de comercialización es importante. Tal fue el caso de las ventas de automóviles y camiones con un crecimiento de 27%, la importación de mercancías, 23.4%; la venta de refrescos y aguas gaseosas, 3.3%; y la exportación de mercancías no petroleras, 10.2%.

Según la encuesta sobre establecimientos comerciales que levanta el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, las ventas netas de mercancías crecieron en términos reales en la Ciudad de México en 6.8% al mayoreo y en 20.8% al menudeo. En la ciudad de Guadalajara lo hicieron al 5.1% al mayoreo y 12.4% al menudeo, y en la ciudad de Monterrey 14.1% al mayoreo y 8.1% al menudeo. Estos incrementos indican que esta actividad siguió la pauta de comportamiento de los principales sectores de la economía.

Durante 1990, la actividad restaurantera y hotelera tuvo un favorable comportamiento. Sus componentes obtuvieron aumentos de consideración, sobresaliendo los servicios de alojamiento temporal. El sector restaurantero creció 6.6%, debido al incremento en el número de turistas y a la mayor utilización de cupones de comida como prestación de las empresas para sus empleados. Las grandes cadenas de restaurantes realizaron un fuerte incremento de inversión en nuevas unidades en las principales ciudades y centros turísticos del país.

Los servicios de hotelería se incrementaron 12.5% en 1990; la categoría de gran turismo y cinco estrellas también lo hizo en 12.5%. Por su parte, los hoteles de cuatro y tres estrellas vieron incrementada su demanda, como reflejo de las campañas promocionales que el Gobierno desplegó en el extranjero. Las plazas en donde aumentó mayormente la ocupación hotelera fueron Cancún, Cozumel y el Distrito Federal. Cabe mencionar que el Puerto de Manzanillo se ha convertido en punto de atracción para inversionistas nacionales y extranjeros por lo que se espera iniciar un nuevo polo de desarrollo turístico en esa zona.

Transportes y Comunicaciones

El ritmo de actividad de este sector aumentó 6.3% en 1990, destacando nuevamente el dinamismo de la rama de comunicaciones. También los transportes evolucionaron favorablemente con un aumento de 4.4%, comportamiento que se generalizó en todas sus modalidades, con excepción de los transportes ferroviario y marítimo. Las dos principales líneas aéreas del país continuaron la recuperación mostrada apartir de su privatización. Así, en 1990 el crecimiento del transporte aéreo fue 15.1%.

Los elevados niveles de actividad en los sectores de manufacturas, minero y agrícola se reflejaron en un crecimiento flujo de bienes. De ahí que en 1990 la carga transportada por vehículos automotores creciera 4.3%. El transporte automotor de pasajeros creció 3.4%, destacando el crecimiento en los transportes de ruta fija, debido a que éstos utilizan unidades de menor costo y no tienen restricciones de operación (como es el caso de los camiones en el Distrito Federal). También, creció el volumen del transporte foráneo, como resultado de una mayor demanda de servicio en rutas cortas, situación que se combinó con un aumento en el número de turistas nacionales. Por otro lado, el transporte ferroviario presentó una contracción de 4.6% en 1990. La falta de mantenimiento adecuado de carros, vagones y locomotoras destinados a la carga provocaron un descenso en los niveles de capacidad disponible. El sector comunicaciones conservó su tendencia al alza, con un incremento de 16.1%. Dicho crecimiento estuvo determinado por la expansión de 17.6% del servicio telefónico. Ello, como consecuencia de la instalación y operación de nuevas centrales

telefónicas, lo que permitió un aumento en el número de llamadas de larga distancia nacional e internacional (10.2 y 29.7%, respectivamente), así como en llamadas locales. Por su parte, los servicios de correos tuvieron un incremento de 12.1% como resultado del auge de los servicios de mensajería privada.

Servicios Financieros y Alquiler de Inmuebles

Los servicios financieros y el alquiler de inmuebles aumentaron 2.5% en 1990. Los primeros crecieron 3.3% debido al creciente manejo de recursos financieros por parte de las instituciones de crédito y demás agentes financieros. Esta situación reflejó las innovaciones en los servicios que ofrecen estos intermediarios, así como la entrada de recursos externos que se canalizó al sistema financiero.

Los servicios de alquiler de inmuebles crecieron 2.2% debido a la mayor explotación de los inmuebles de tipo comercial, así como a la construcción de nuevas viviendas. Ese crecimiento fue propiciado por el crédito otorgado por el Fondo Nacional de Habitaciones Populares (FONHAPO) el cual al llegar a 550 mil millones de pesos permitió beneficiar a 112,408 familias de escasos recursos.

Servicios Comunes, Sociales y Personales

Esta gran división de actividad que agrupa a los servicios profesionales, de educación, médicos, de esparcimiento, así como a la administración pública, presentó un aumento de 1.4% en 1990.

Desarrollo en el Sector Agropecuario, Silvícola y Pesquero

Agricultura

Después de dos años de presentar disminuciones, en 1990 la producción del sector agrícola aumentó 5.1%. En los años previos, el deterioro del sector agrícola fue significativo, lo que se reflejó en una caída sin precedentes de la producción de granos básicos lo que propició un aumento considerable en esas importaciones.

En lo que respecta a la producción del año agrícola 1989-1990, la baja disponibilidad de agua en las presas del norte del país durante el ciclo otoño-invierno, propició que la cosecha de trigo, principal producto de ese período, presentara una contracción de casi 13%. Debido a que más del 90% de su producción anual se obtiene en este ciclo, se tuvo que

recurrir a importaciones para compensar el faltante. Otros cultivos que por diversas circunstancias también sufrieron disminuciones importantes de producción fueron el café y el tabaco. Por su parte, el maíz y el sorgo tuvieron un panorama positivo, debido a condiciones climatológicas favorables y como resultado de una reducción en la superficie dañada en Tamaulipas, principal estado productor en el ciclo otoño-invierno. Los aumentos de la producción de estos cultivos fueron 18.4% para el maíz y 67.6% para el sorgo. El cártamo aumentó 18.3%, debido a que una parte de la zona dedicada a la siembra de trigo en Sinaloa y Sonora, fue substituida por esta oleaginosa que requiere menos humedad para su cultivo. En cuanto a las hortalizas y algunos frutales, los agricultores se vieron favorecidos durante los primeros meses de 1990, debido a los altos precios que prevalecieron en el exterior en virtud de los siniestros ocurridos a finales de 1989 en las principales zonas productoras de los Estados Unidos.

En el ciclo primavera-verano se registró un incremento de la producción agrícola de 23.8% con respecto al mismo ciclo del año anterior. Ello, como resultado de las abundantes lluvias durante los meses de julio y agosto período de siembra de la mayoría de los cultivos, así como de los importantes apoyos otorgados para la siembra de maíz y frijol.

El cultivo con mayor crecimiento en cuanto a volumen de producción fue el frijol, con un aumento de 162.4%. El estado de Zacatecas aportó el 35% de esta cosecha, señalada como la más cuantiosa en la historia de la región. Este resultado se logró gracias a la oportuna preparación de suelos y fertilización, control fitosanitario, asistencia técnica y financiamiento para los productores.

La producción de maíz aumentó 36.9%, como consecuencia de un aumento en la superficie sembrada. Tanto el maíz como el frijol fueron favorecidos con una nueva política de precios, siendo los únicos productos que aún conservan precios de garantía. Para el resto de los granos básicos se puso en práctica otro mecanismo de fijación de precios, tomando como referencia los precios internacionales. Como consecuencia de esta política, se redujo la cosecha de arroz y soya respecto a años anteriores, en virtud de que sus precios internacionales disminuyeron. La producción de arroz en ese ciclo cayó 46.6% y la soya 42%.

Las instituciones de crédito (el BANRURAL, la banca comercial y el FIRA) otorgaron financiamiento para habilitar cerca de 2 millones de hectáreas de un total de 18 millones sembradas en dicho ciclo. Cabe señalar que la buena producción en el ciclo primavera-verano se logró gracias a un buen temporal.

Durante 1990, se redujo ligeramente la producción de los cultivos perennes que incluyen a los cultivos industriales, forrajes y frutales. Destacan las caídas en el café, limón, henequén y tabaco. En el caso del tabaco se observó una reducción en la superficie dedicada

a este cultivo. Por su parte, las heladas que se presentaron a finales de 1989 afectaron zonas cafetaleras del país. Se estima que un 26% de la superficie cafetalera resultó afectado por este fenómeno.

Ganadería

En 1990, la ganadería creció 1.7% destacando el incremento de la producción lechera. Las favorables condiciones climáticas registradas en las zonas del altiplano y el trópico del país, permitieron disponer de forrajes y motivaron un avance favorable en la productividad del ganado. El programa de importación de vaquillas para la ganadería lechera del centro y norte del país fue otro factor que favoreció la actividad. A pesar de este aumento, el nivel de producción fue todavía insuficiente para atender a la demanda y se enfrentó un déficit estimado de 3 mil millones de litros, por lo que se importaron 287,990 toneladas de leche en polvo.

El inventario de ganado bovino se incrementó 0.8%, gracias a condiciones climáticas favorables y a mejoras técnicas de explotación, lo cual permitió que el número de reemplazos fuera mayor que la exportación y los sacrificios. En el año se vendieron al exterior 1.2 millones de becerros. En lo que corresponde al ganado porcino, durante el primer semestre del año, la piara disminuyó 3.9% como consecuencia de altos costos de producción. En el segundo semestre su inventario se incrementó 2.1%, debido a la disminución de los costos financieros y a los aumentos en los precios internos del producto.

Por su parte, el sacrificio de ganado bovino aumentó 2.5% y el de porcino 2.7%. Estas actividades sufrieron una pérdida de dinamismo en el año, como resultado de un deterioro en su demanda, no obstante que el precio relativo de estos productos disminuyó.

La producción de huevo se redujo en 1990. En el primer semestre esta actividad continuó enfrentando baja rentabilidad debido a mayores costos de los insumos y a un precio controlado que no incentivó su producción. El mercado del huevo mejoró en el segundo semestre al establecer un precio diferenciado en función del tamaño, color y presentación del producto, con lo que la producción se incrementó ligeramente respecto al mismo período del año anterior.

Silvicultura

La actividad forestal continuó su tendencia negativa indicada en 1989, registrando una contracción de 5.1% en 1990. Dicho comportamiento es atribuible a la caída tanto de los productos maderables, como de los no maderables. Dentro de los productos maderables la

producción de escuadría cayó 5.5%.

La producción de madera para celulosa presentó una disminución de 16.8%, mientras que aumentaron las importaciones de pasta para fabricar papel. Por su parte, la producción de durmientes mostró una caída de 38.6% que refleja en parte la problemática del sector ferrocarrilero. Por otro lado, se atribuye el resultado desfavorable de los productos no maderables o de recolección a una menor producción de gomas, resinas y rizomas.

Pesca

La actividad pesquera presentó en 1990 un aumento de 4.8%. Ello, a pesar de que la captura de sardina y camarón disminuyó 2.4% y 14.1%, respectivamente. El embargo de Estados Unidos a la compra de atún fue seguido por otros países de Europa. Si bien oficialmente el embargo se levantó a finales del año, en la práctica siguió aplicándose por parte de algunas compañías privadas de ese país. No obstante lo anterior, la captura de ese producto creció 1.9%. Con respecto al camarón, la baja en su producción se debió principalmente a una sobreexplotación de los barcos de carga en Sinaloa, así como a la falta de modernización de la flota y a problemas de mantenimiento.

En el mercado interno se incrementó el precio del atún enlatado, como medida para atenuar el efecto negativo en los productores resultado del descenso en las exportaciones de dicho producto. Asimismo, la producción de mero y huachinango aumentó 21 y 48.2%, respectivamente. La captura de estas dos especies no fue afectada por el sobrecalentamiento de las aguas en la zona pesquera del Pacífico, fenómeno que ha provocado que distintas especies emigren hacia el norte buscando aguas más frías. Esta situación afectó la captura de sardina en el primer semestre del año.

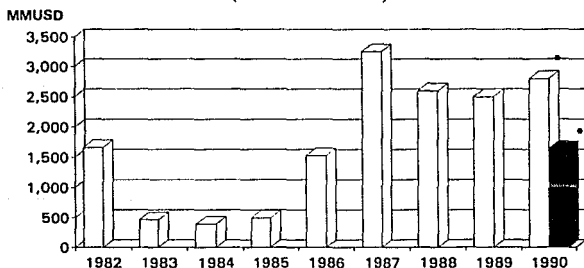
Balanza de Pagos

Durante 1990 la Balanza de Pagos en su conjunto mostró una evolución muy favorable. La cuenta de capital registró un importante saldo superavitario que sumó 8,849 millones de dólares. Esta entrada de recursos externos, no obstante tasas de interés internas más bajas sólo fue posible por el fortalecimiento de la confianza y las mejores perspectivas para la economía mexicana. Estos flujos externos se observaron en un marco de reducción neta del endeudamiento externo del sector público. El saldo de la cuenta de capital no sólo financió el déficit de la cuenta corriente, sino también permitió lograr un incremento sustancial de las reservas internacionales por 3,414 millones de dólares. Los flujos privados de capital se observaron tanto por concepto de inversión extranjera (directa y de cartera)

como por repatriación de capitales y por la gradual normalización del acceso a los mercados voluntarios de capital.

La evolución de la balanza de pagos global no fue uniforme durante el año. En el primer trimestre, en particular en los primeros dos meses del año, se presentó cierta incertidumbre porque aún no se había concretado la negociación de la deuda pública externa con los acreedores bancarios. Además en ese trimestre se liquidaron los remanentes de los créditos puentes recibidos el año anterior, que sumaban 1,336 millones de dólares. Asimismo, para la constitución de las garantías de los bonos que sustituyeron a la antigua deuda externa con la banca comercial, se requirió en marzo un uso de reservas por 1,374 millones de dólares. El entorno económico mejoró sustancialmente una vez que concluyó el acuerdo con los acreedores externos y que se anunció la desestatización de la banca. El clima de confianza que se generó propició entradas de capital, así como una persistente acumulación de las reservas internacionales.

Gráfica 2.18
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
(Millones de Dólares)



Fuente: CEESP con datos de BANXICO.

• Autorizado Enero/Julio

•• Ejercicio Enero/Septiembre

El superávit de la cuenta de capital permitió aumentar la capacidad de importación, lo que se reflejó en mayores compras de bienes requeridos para el dinámico proceso de inversión que se presentó, así como de ciertos productos en los que hubo problemas de abasto interno, y de insumos para atender la mayor producción de bienes para exportación.

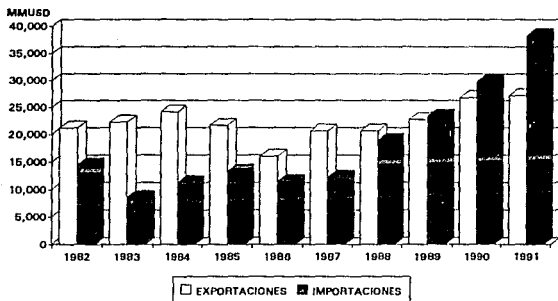
El déficit en cuenta corriente de 1990, sumó 5,254 millones de dólares, lo que representa una tasa de 2.2% del producto interno bruto, proporción similar a la observada en la década de los sesentas, que fueron años de crecimiento y estabilidad económica.

Contrariamente a lo sucedido en otras épocas, en las que el déficit de la cuenta corriente requería de financiamiento externo por parte del sector público, en 1990 dicho déficit fue resultado del superavit en la cuenta de capital del sector privado. El saldo de la cuenta corriente reflejó las mejores expectativas de los inversionistas y ahorradores respecto del futuro de la economía, que condujeron a un aumento de la inversión y cuantiosas entradas de capital.

Exportaciones de Mercancías

Las exportaciones realizadas por empresas no maquiladoras continuaron registrando una tendencia positiva. Su tasa de crecimiento aumentó de 10.7% en 1989 a 17.6% en 1990, con lo que alcanzaron 26,773 millones de dólares, representando un ingreso adicional de más de 4 mil millones respecto de 1989.

Gráfica 2.19
COMERCIO EXTERIOR
(Millones de Dólares)



Fuente: Dirección de Estudios Económicos y Políticos con datos de BANXICO.

Las exportaciones petroleras se incrementaron en 2,228 millones de dólares (28.3%),

con lo que el total de divisas aportadas por esas ventas llegó a 10,104 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones no petroleras elevaron notablemente su tasa de crecimiento de 7.5% en 1989 a 12% en 1990. Los ingresos adicionales generados por esas ventas sumaron 1,781 millones de dólares y su monto total exportado llegó a 16,669 millones de dólares.

Exportaciones No Petroleras

En la evolución de las exportaciones no petroleras fue determinante el comportamiento de las ventas de manufacturas que crecieron 10.9%, lo que reflejó la consolidación de la capacidad exportadora del sector. El impulso de estas ventas provino fundamentalmente del sector privado, cuyas exportaciones se incrementaron de 13.6%. Las mercancías cuyas exportaciones mostraron tasas negativas a lo largo del año fueron los productos de papel, así como los productos plásticos y de caucho, y los alimentos y bebidas. En suma, las exportaciones de manufacturas alcanzaron 13,890 millones de dólares.

Las ventas de productos agropecuarios llegaron a 2,162 millones de dólares, lo que representó un fuerte aumento de 23.3%.

La exportación de productos de la actividad extractiva, que durante el primer semestre estuvo estancada, alcanzó una tasa de 4.7% en el segundo semestre, con lo que su incremento en el año fue de 2%. Las exportaciones de estos productos sumaron 617 millones de dólares.

Importaciones de Mercancías

Las compras totales de mercancías efectuadas por empresas no maquiladoras sumaron 29,799 millones de dólares en 1990, lo que significó un incremento de 27.3% con respecto a 1989. Las compras de bienes de capital, de productos básicos de consumo y de material de ensamble para la producción de automóviles de exportación crecieron en su conjunto 53.6%, mientras que el resto de mercancías (siete décimas partes del total) creció a una tasa conjunta de 17.4%.

En conjunto, las compras externas de bienes intermedios sumaron 17,919 millones de dólares en 1990. Su incremento en términos absolutos, de 2,777 millones, explica el 43% del aumento en las importaciones totales.

El fuerte aumento observado en las importaciones de bienes básicos de consumo explica que las compras correspondientes al sector público hayan crecido 65%, mientras que las del sector privado lo hayan hecho en 35.8%. Conviene destacar que las compras externas de bienes de consumo no básicos sólo significaron un 9.7% de las importaciones totales de 1990.

PANORAMA GENERAL DE LA EVOLUCION ECONOMICA 1991

Termina 1990. Es un año muy bueno, si se miran las condiciones inquietantes y lamentables de nuestra economía en los setenta y los ochenta. Termina con un crecimiento del 3%, similar al registrado en 1989, y con una inflación de 30%, desde luego mayor que la prevista. Durante los dos primeros años de administración del Presidente Salinas se han encaminado acciones en materia de política económica hacia la consecución de los objetivos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989 - 1994. En este se reconoce que la solución de los problemas y la respuesta a los retos que enfrenta el país requieren de estabilidad de precios y de la recuperación gradual del crecimiento sostenido de la economía, como condiciones para mejorar, de manera permanente, el nivel de vida de todos los mexicanos. La realización de estos propósitos demanda el esfuerzo conjunto de sociedad y gobierno.

Los objetivos planteados en los criterios de política económica de 1990 fueron: consolidar y fortalecer los avances en la estabilidad de precios, reafirmar la recuperación gradual del crecimiento económico sostenido, ampliar los recursos dirigidos a la inversión y elevar el bienestar social. En términos generales, los resultados alcanzados han sido congruentes con los objetivos planteados, en el marco de los problemas y circunstancias que se presentaron a lo largo del año.

En 1990, la economía mexicana se desarrolló en un contexto internacional caracterizado, en gran medida, por condiciones de incertidumbre. En particular, destaca la variabilidad de los precios del petróleo en el mercado mundial que, en la primera mitad del año, se significaron por una tendencia a la baja y, en la segunda, por un rápido aumento como resultado de la situación en el Golfo Pérsico. Asimismo, cabe resaltar la pronunciada depreciación que registró el dólar norteamericano frente a otras monedas.

En contrapartida a lo anterior, en otros aspectos las condiciones prevaletientes en México han ganado en certidumbre. La negociación de la deuda externa, que culminó en marzo de este año, ha permitido disponer de mayores recursos para la inversión y asegura condiciones propicias para la inversión y asegura condiciones propicias para la recuperación del crecimiento sostenido con estabilidad de precios. Las reglas para la participación en la actividad económica interna se han vuelto más claras y permanentes, con las medidas de desregulación y de apertura comercial ante el exterior, entre otras.

A pesar del ambiente de calma, se cocinan transformaciones profundas. La realidad es que la modernización económica no ha podido ser consecuencia de una modernización política, en el campo democrático el país es casi el mismo, las elecciones de agosto de 1991 tienen que ser el punto sin retorno para un verdadero cambio político.

Las finanzas públicas han estado en la situación más favorable desde hace veintidós años. Vamos de acuerdo con el pronóstico oficial que habla de menores gastos financieros, así por deuda externa como interna. El déficit por financiar puede ser reducido, e incluso nulo si se toma en cuenta la venta de paraestatales que esta pendiente: banca y Sidermex, pues ya se realizó la de Telmex. Esto es, los requerimientos de financiamiento del gobierno van a ser muy bajos, lo que libera recursos para la inversión productiva.

El déficit en cuenta corriente puede ser mayor, considerando pago de intereses por deuda externa y un avance más rápido de las importaciones que de las exportaciones. Sin embargo, ingresan capitales, así por fuentes oficiales como privadas, en un monto que de nuevo ha de permitir solventar ese déficit y aumentar la reserva de divisas. En el PIB se anticipa un adelanto similar al de 1990, más en industria y servicios que en agricultura, siendo el motor la inversión privada, nacional y extranjera. Avanzan con mejores perspectivas construcción y sus materiales, papel, química y línea blanca. Un poco menos, vidrio y textil. Quizá se estanquen minerometalurgia, algunos plásticos y electrodomésticos pequeños.

Las ventajas comparativas tradicionales pierden fuerza, debido al ingreso de nuevas tecnologías. Contar con mano de obra barata deja de ser el factor determinante en los costos totales. La globalización parece ser que modificará la postura del gobierno, que interviene menos en los mercados. La ventaja competitiva radica en las empresas no en los gobiernos. La empresa empieza a convertirse en el personaje central en la economía.

Sector Empresarial

El movimiento internacional de globalización de los mercados tiene como principal móvil el que las empresas pasen a ser el personaje central en la economía de los países, y el nuestro no es la excepción. El gobierno de la república detecta que la empresa transnacional en México es más fuerte que nunca, es la industria mediana, pequeña y micro la que someterá a su prueba de supervivencia con la inminente apertura comercial. Es así que el 28 de febrero de 1991 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial presentó el "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994", en el que se identifican los principales problemas que afectan su estructura productiva; se define la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos y se establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e informática de la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) realiza el Censo Económico, y el sector empresarial del país se encuentra de la siguiente manera hasta finales de 1990:

Industria Manufacturera

De acuerdo con los Censos Económicos realizados durante la administración de Carlos Salinas, hay 137 mil establecimientos, de los cuales 87% son micro-empresas (clasificación de acuerdo con el número de empleados). No obstante, los ingresos generados por la industria siguen muy concentrados en la grande: 1,754 aportan el 72% del valor agregado total; las micro, pequeñas y medianas, responsables del 51% del empleo, producen el 28% restante. Los problemas de productividad en las escalas menores de producción se traducen en sueldos bajos y debilidad del mercado interno. El margen de operación de las micro-empresas es de 19%, ligeramente superior al que obtienen las pequeñas y medianas; sin embargo, el 45.4% de sus trabajadores no son asalariados, lo que significa que este sector es importante generador de autoempleo.

Cuadro 2.3
INDUSTRIA MANUFACTURERA

	Número de Establecimientos	Personal Ocupado	Remunerado (% en el Estrato)	No Remunerado (% en el Estrato)	% del Valor Agregado	% de los Trabajadores	Margen Bruto (%)
Micro	119,182	364,205	54.6	45.4	4.7	14.7	18.7
Pequeños y Medianos	16,270	888,978	98.7	1.3	23.5	36	14.1
Grandes	1,754	1,219,643	99.9	0.1	71.8	49.3	22
Total	137,206	2,472,826	92.8	7.2	100	100	19.6

Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX.
INEGI, S.P.P.

Comercio

Tiene el mayor número de establecimientos y micro-empresarios; el censo cuantifica casi 750 mil, de los cuales 734 mil laboran menos de 16 trabajadores. En contraste con la industria, los resultados se concentran en las empresas micro, pequeñas y medianas, responsables del 91% del valor agregado y del 95% del empleo. Sólo se logran identificar 240 grandes comercios que ocupan aproximadamente 100 mil obreros. El mejor margen bruto lo obtienen los micro-comercios, pero el fenómeno de autoempleo es más pronunciado: del millón y medio de trabajadores, 950 mil, es decir, 66.6%, no son remunerados.

Cuadro 2.4
COMERCIO

	Número de Establecimientos	Personal Ocupado	Remunerado (% en el Estrato)	No Remunerado (% en el Estrato)	% del Valor Agregado	% de los Trabajadores	Margen Bruto (%)
Micro	733,889	1'424,230	33.4	66.6	49.8	68.2	15.1
Pequeños y Medianos	15,698	561,561	97.8	2.2	41.3	26.9	8.6
Grandes	240	102,154	99.5	0.5	8.9	4.9	11.1
Total	749,827	2'087,945	53.9	46.1	100.0	100.0	11.7

Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX.
INEGI, S.P.P.

Servicios

Da cuenta de 410 mil establecimientos que ocupan un millón 700 mil trabajadores. La participación de las micro es destacada; casi 400 que generan 940 mil trabajos, el 55% del total de empleo en servicios. Las grandes compañías son responsables del 20 del valor agregado y del 12% del personal, tienen más peso que en el comercio pero lejos aún de la relevancia de la gran empresa industrial, donde las economías de escala son fundamentales. Las micro son fuente de autoempleo: el 55% de los trabajadores no son remunerados. El margen operativo de estas firmas es elevado, 31% , superior al que se obtiene en las otras dos actividades.

Cuadro 2.5
SERVICIOS *

	Número de Establecimientos	Personal Ocupado	Remunerado (% en el Estrato)	No Remunerado (% en el Estrato)	% del Valor Agregado	% de los Trabajadores	Margen Bruto (%)
Micro	395,176	940,440	45.0	55.0	40.6	55.3	31.1
Pequeños y Medianos	14,667	552,027	93.2	6.8	38.7	32.4	18.1
Grandes	371	209,317	98.6	1.4	20.7	12.3	24.4
Total	410,214	1'701,784	67.3	32.7	100.0	100.0	24.5

* Excepto Financieros y los prestados por la Administración Pública.
Fuente: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX., INEGI, S.P.P.

Sector Financiero

En enero de 1991 la expectativa de una guerra prolongada en el Medio Oriente ocasionó que diversos indicadores económicos mostraran grandes variaciones en los primeros días que siguieron al inicio del conflicto.

En los primeros días de enero las cotizaciones de los crudos de referencia West Texas Intermediate (WTI), Brent y Arabe ligero promediaron 27.6, 26.2 y 23.2 dólares por barril, respectivamente. El día 17 de enero, ya iniciado el conflicto pero sin haberse llevado a cabo el contra-ataque por Irak, la cotización se elevó 2 dólares, permaneciendo estables los otros tipos de crudo. Sin embargo, el 18 de enero, cuando la expectativa de guerra prolongada se estaba propagando, el WTI se desplomó casi 13 dólares por barril, llegando el precio a 20.1 dólares.

A su vez, el árabe ligero descendió hasta 16.4 dólares por barril. Cabe destacar que este crudo es el que sirve de referencia a la cotización del petróleo mexicano tipo ISTMO.

Hasta los primeros días de octubre de 1991 los precios del petróleo están bajos, el BRENT se encuentra en 22.85 dólares y la MEZCLA MEXICANA en 17.12 dólares por barril.

Conflicto en el Golfo Pérsico

Irak, con deuda de 40,000 millones de dólares, ocho años de guerra recién terminada con Irán, graves dificultades económicas y poderío militar superior al de los países de la región, toma Kuwait hasta los límites de su zona neutral con Arabia Saudita el 2 de agosto de 1990. Algunos de los factores que parecen llevar a esa determinación son: su deuda con Kuwait, disputas sobre la participación en un campo petrolero (Romalia) que alcanza territorio kuwaití, escaso acceso al mar y bajos precios del crudo por la crónica evasión de Kuwait y Emiratos Arabes Unidos de sus cuotas de producción. La importancia estratégica y la amenaza a los yacimientos sauditas estimulan a Estados Unidos y a las naciones aliadas (industrializadas y algunas árabes) a formar una fuerza multinacional para defender la zona. Bloquean el comercio, exigen la salida del país invadido y estalla la guerra el 16 de enero. Después de un mes de masivo bombardeo por la fuerza multinacional, Irak acepta cumplir con las resoluciones de la ONU y sale de Kuwait.

Eliminación de Dígitos al Índice de la BMV

El 13 de mayo pasado, se eliminarán tres dígitos del principal indicador de la Bolsa Mexicana de Valores, el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) y se readecuaron los indicadores sectoriales del mismo, para facilitar su manejo estadístico e informativo, y hacerlo comparable con los estándares del resto de los mercados en cuanto a cálculo, selección y tamaño de muestra.

Panorama Bursátil

Durante el período abril-junio, los mercados bursátiles del país mantuvieron tendencias positivas, reflejo de la mayor confianza que prevalece entre el público ahorrador, producto de una sana evolución macroeconómica, así como de las medidas que se han tomado para modernizar este sector. La captación bancaria total se incrementó 29.7% en términos reales con relación al segundo trimestre de 1990. La colocación entre el público ahorrador de valores no bancarios en el segundo trimestre de 1991 se incrementó 1.2%, en términos reales, con respecto al mismo período de 1990; la colocación de valores privados observó un aumento de 10.0% anual, mientras que los valores públicos crecieron en sólo 0.3%.

Al mes de junio 1991, la tasa promedio de los CETES a 28 días se ubicó en 17.69%, nivel que resulta inferior en 14.8 puntos porcentuales al observado en el mismo mes del año anterior y en 4.4 puntos porcentuales al promedio de marzo pasado. El descenso de las tasas de interés nominales permitió que el Costo Porcentual Promedio de Captación (CPP) mantuviera su tendencia a la baja, situándose el mes de junio en 21.79%, con una disminución de 13.4 puntos porcentuales con relación al nivel de junio de 1990 y de 2.5 puntos porcentuales en comparación de marzo de este año.

El significativo descenso que han registrado las tasas interés nominales, en un marco de crecimiento vigoroso en el ahorro financiero de la economía, han sido posible debido, entre otros factores, a las menores tasas inflacionarias, la disponibilidad de recursos que prevalece en los mercados financieros, producto de las fuertes entradas de capitales provenientes del exterior, así como de los menores requerimientos financieros por parte del gobierno federal.

Hasta octubre de 1991 el dólar controlado se compra en 3,047.00 pesos y el dólar libre en 3,042.00 pesos. El índice de la Bolsa Mexicana de Valores es de 1,381.43 puntos a la alza.

Apoyo Financiero del Banco Mundial a México

El Banco Mundial otorgará apoyos financieros por 2,000 MD en lo que resta del ejercicio fiscal de 1991 y durante 1992. Los recursos serán aplicados a proyectos específicos de educación, salud, medio ambiente y programas de desarrollo en el sector rural. La institución ha concedido créditos por 1,200 MD para apoyar el desarrollo de programas de la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Programa de Privatización

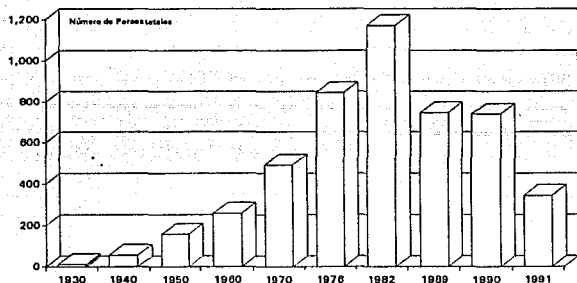
El pasado 17 de abril, la unidad de Desincorporación de Entidades Paaestatales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dió a conocer un informe sobre " El Proceso de Enajenación de Entidades Paraestatales " .

Desincorporación de Empresas

Como resultado del proceso de reforma de la presencia de Estado en la economía, actualmente se cuenta con 269 unidades paraestatales (abril de 1991). La disminución es considerable si se toma en cuenta que en 1982 existían más de mil cien entidades.

Gráfica 2.20

EMPRESAS PROPIEDAD DEL ESTADO



Fuente: Reporte Económico Sobre México, BANCOMER 1991

Durante la presente administración hasta el mes de abril, se han desincorporado vía venta, 138 empresas, de las cuales el 98% fueron adquiridas por inversionistas nacionales. Los ingresos por concepto de venta de los 138 procesos concluidos, reflejan un monto en términos nominales de 10'052,251.7 millones de pesos.

El número de empresas de participación estatal mayoritaria en proceso de enajenación es de 55. Se estima que el programa de venta tendrá un avance del 95% a finales de 1991, lo que significará ingresos al erario público cercanos a los 7 mil millones de dólares. Del grupo de entidades a desincorporar destacan: AHMSA (Altos Hornos de México, S.A.), Sicartsa, Aseguradora Mexicana, Aeroméxico, Mexicana de Cobre y las Sociedades Nacionales de Crédito. Con fecha 20 de mayo, el gobierno federal concluyó la segunda etapa del proceso de reprivatización de Teléfonos de México, al colocar en los mercados internacionales de valores y en la Bolsa Mexicana de Valores 1,515 millones de acciones "L", cuyo importe ascendió a 2,166.7 millones de dólares, que serán canalizados al fondo de contingencia que administra el

Banco de México. El gobierno federal sólo conserva una posición remanente del 10.3% de las acciones de Telmex.

Desincorporación Bancaria

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público dió a conocer el pasado 11 de abril (1991), la convocatoria y bases para la subasta de la totalidad de los títulos propiedad del gobierno federal representativos del capital social del primer paquete de Bancos a ser subastados, integrado por Multibanco Mercantil de México, Banca Cremi y Banpaís.

Con fecha 3 de mayo de 1991, el comité de desincorporación Bancaria dió a conocer el segundo paquete de bancos a ser subastados, el cual quedó integrado por las siguientes instituciones de Banca Múltiple:

Banco Nacional de México
S.N.C. Banca Conffa
S.N.C. Banco de Oriente
S.N.C. Bancreser

Quedando establecido el 24 de mayo de 1991 como fecha límite para el registro de interesados en adquirirlas.

Con fecha 25 de julio de 1991, el Comité de Desincorporación Bancaria, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dió a conocer el tercer paquete de bancos a ser subastados, integrado por Bancomer y Banco BCH.

Durante agosto el Comité de Desincorporación dió a conocer las adjudicaciones de los dos primeros paquetes de Bancos, era de esperarse, todas las instituciones bancarias salvo Bancreser han sido adquiridas por grupos asociados a Casas de Bolsa. Destaca la adquisición de BANAMEX en casi 10 billones de pesos por la Casa de Bolsa ACCIVAL .

Comercio Exterior

Hasta el mes de junio de 1991 las exportaciones totales presentaron un crecimiento de 17.2% sumando 13,503.7 millones de dólares (MD). Destaca el ritmo de las exportaciones manufactureras que con 19.2% de incremento aportaron el 56% del total exportado.

En el período continúa registrándose el descenso de las ventas de productos extractivos, con tasa de -4.2%, en tanto que las exportaciones agropecuarias siguen con un desempeño sin precedente, totalizando 1,637 MD.

El ritmo de importación descende, situándose por abajo del 40%. El mayor dinamismo se dió en las adquisiciones de bienes de uso intermedio con 41.9%, representando su monto (11,082 MD) el 63% del total de las compras al exterior. Destaca que los bienes de consumo

crecen a una tasa de 26.2%, la más baja de los últimos años. Como resultado de esta evolución el déficit comercial hasta el mes de junio llegó a 4,048 MD, para un crecimiento de 277.5 % respecto al mismo período de 1990, tasa muy por debajo de la registrada en el período enero-mayo.

La SPP en su informe del primer semestre de 1991 destaca que: la importación disminuye su ritmo de crecimiento, de 41% en enero a 27.8% en junio, y la exportación pasa de una tasa anual de 10% en enero, a una de 24.1% en junio.

Se obtuvo un superávit fiscal de 9.7 billones de pesos, y los ingresos presupuestales crecieron 14% en el semestre, en tanto que el gasto total del sector público desciende 16.2% .

Negociaciones Comerciales

En los últimos años el entorno económico mundial ha registrado grandes transformaciones como la intensificación de la integración de mercados y la globalización de procesos productivos. El gobierno de la República siguiendo los procesos de globalización negocia zonas de libre comercio con los países de América del Norte y América del Sur, además de acuerdos comerciales con la Comunidad Económica Europea y los Países de Asia.

Acuerdo de Libre Comercio México - Estados Unidos - Canadá

El 1 de mayo el gobierno de Estados Unidos anunció su plan de acción para las negociaciones de TLC con Canadá y México, donde se describen algunas de las medidas que se instrumentarán para hacer frente a problemas laborales ecológicos.

El 23 y 24 de mayo respectivamente, la Cámara de Representantes y el Senado de Estados Unidos autorizaron al Presidente George Bush a negociar por la vía rápida ("FAST TRACK") el Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, la ronda de Uruguay del GATT y la Iniciativa para las Américas.

La primera sesión negociadora con nuestro país se llevó a cabo en Toronto el 12 de junio, definiéndose seis temas para las pláticas trilaterales: Acceso a los Mercados, Reglamentos de Comercio, Servicios, Inversión, Propiedad Intelectual y Mecanismos de Resolución de Controversias.

El pasado 20 de agosto concluyó en Seattle, Washington, la Segunda Ronda Ministerial de Negociaciones de Tratado de Libre Comercio (TLC), entre los aspectos más importantes de esta reunión se encuentran :

- Acuerdo de respetar la Constitución Mexicana en materia de energéticos.
- El establecimiento del 18 de septiembre como fecha para fijar las propuestas de reducción arancelaria.

- En materia ambiental y laboral continuarán las consultas en forma paralela.

Los tres Ministros de Comercio anunciaron en Seattle que la tercera ronda de negociaciones se llevaría a cabo en Zacatecas, México el 26 de octubre.

Durante este año de 1991 se realizaron acciones importantes para la modernización de la fuerza comercial y negociadora del país ante el Tratado de Libre comercio, ejemplo de esto son el cierre de la refinería 18 de marzo de Azcapotzalco y la requisa en el puerto de Veracruz.

Grupo de los Tres México - Venezuela - Colombia

Los cancilleres del Grupo de los Tres, acordaron el 2 de abril iniciar un proceso de negociación para establecer una zona de libre comercio apartir de julio de 1994.

Durante la reunión se aprobó otorgar libre acceso a sus respectivos puertos y aguas territoriales. Además se propuso avanzar en la definición de mecanismos que permitan armonizar las legislaciones en materia de transporte mercante naval, y promover proyectos turísticos conjuntos.

Acuerdo Marco de Cooperación Comunidad Económica Europea - México

La Secretaría de Relaciones Exteriores de México informó que el Parlamento Europeo aprobó un acuerdo marco de cooperación entre nuestro país y la Comunidad Económica Europea, en el que se incluyen 11 campos de trabajo:

- | | | |
|--------------------------------|-------------------------|------------------------|
| - Comercio | - Industria | - Ciencia y Tecnología |
| - Capacitación | - Medio Ambiente | - Salud Pública |
| - Lucha contra el Narcotráfico | - Propiedad Intelectual | - Turismo |
| - Normas y Estándares | - Transportes | |

Este acuerdo de cooperación firmado en abril, estará en vigor durante cinco años, a partir de octubre, luego de que la aprobación definitiva de sus ordenamientos se efectuó el 10 de septiembre en Estrasburgo.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Acuerdo de Libre Comercio con Chile

El pasado 22 de septiembre los secretarios de comercio de México y Chile firmaron el primer Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países. El acuerdo entrará en vigor en enero de 1992, cuando deberá realizarse la eliminación de todas las barreras no arancelarias. Al estar enmarcado dentro de los lineamientos de la Asociación Latinoamericana de Desarrollo e Integración (ALADI), este acuerdo no requerirá en México de la sanción Legislativa.

El objetivo primordial de este acuerdo es el de incrementar el intercambio comercial bilateral y promover la inversión y cooperación entre los dos países. El ALC incluye un programa de desgravación arancelaria que inició el primero de enero de 1992 con un arancel máximo de 10% , y concluirá en 1998 con su total eliminación.

En el marco de la reunión del grupo de Río celebrada en Colombia, México propuso actualizar y revitalizar a la Asociación Latinoamericana de Desarrollo e Integración (ALADI) para que responda al objetivo compartido de establecer un mercado común latinoamericano.

EVOLUCION ECONOMICA 1992

La favorable evolución del endeudamiento está apoyada por una relación Déficit Público/PIB más sana, e incluso entre los meses de enero y septiembre de 1991 se registró un superávit financiero de 16.3 billones de pesos, como resultado de la disciplina presupuestal y de la obtención de recursos extraordinarios por reprivatización de entidades públicas.

Se estima oficialmente que el déficit financiero puede alcanzar al término del año el 1.3% del PIB, nivel muy similar al del período del desarrollo estabilizador en la década de los años sesenta, además que desde 1983 se registra superávit en el "Balance Primario" saldo que contabiliza el total del ingreso y gasto excluyendo el pago de intereses.

Estos resultados parten de un proceso de saneamiento de las finanzas públicas, y de la redefinición de la participación estatal en la economía, que incluyen entre otras medidas:

a) La reforma tributaria, dirigida a la armonización con los esquemas de los países industrializados para estimular la inversión productiva.

b) La reducción en el monto del gasto programable, a través de la eliminación de gastos no prioritarios y de la reducción del número de empresas y organismos paraestatales de 932 a sólo 252 entre 1985 y septiembre de 1991.

c) La disminución de la deuda interna, que ahora representa sólo 15% del PIB. En su descenso influyen la reestructuración y disciplina del gasto y la venta de paraestatales y activos bancarios que dotó de liquidez al gobierno para cancelar parte de su deuda. Por lo concerniente a los recursos obtenidos por los procesos de reprivatización, éstos se integraron a un Fondo de Contingencia, y se canalizaron en septiembre a la amortización de 20 billones de deuda interna contraída por el Gobierno Federal con el Banco de México.

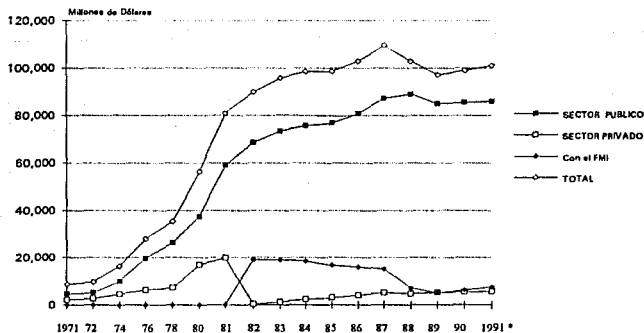
d) La renegociación de la deuda externa, basada en una estrategia que simultáneamente garantizó la reducción del valor y servicio del débito y así como disponibilidad de nuevo financiamiento. La renegociación concluyó en 1990, y abarcó 48 MMD del antiguo endeudamiento, bajo tres opciones: la reducción del 35% del valor original, recalendarizando el resto de la deuda a 30 años, el intercambio por bonos a tasa fija de 6.25%, también a 30 años, o aporte de dinero entre 1989 y 1992 por 25% del valor de la deuda. El saldo final del proceso incluyó la reducción de las transferencias netas al exterior de 7.2 MMD en 1989 a 2.4 MMD en 1990, estimándose un ahorro promedio de 4.1 MMD para el período 1990-1994, además de disminuir el peso de la deuda externa en el producto, de 54% en 1987 a 23% en 1991, de acuerdo con el reciente informe de gobierno.

Perspectiva

Las autoridades anunciaron que durante 1992 continuará disminuyendo la deuda pública interna en términos nominales, reales y como proporción del PIB. Las menores erogaciones financieras y la continuidad en el saneamiento de las finanzas públicas permitirán obtener, por primera vez en la historia, un superávit financiero anual proyectado en 0.8% del PIB.

En materia de Deuda Externa únicamente se programa endeudamiento neto por 2 M.M.D. en líneas de crédito con organismos internacionales, recursos que se destinarán a proyectos de desarrollo y a mejorar el perfil de vencimientos de la deuda.

Gráfica 2.21
DEUDA EXTERNA TOTAL DE MEXICO

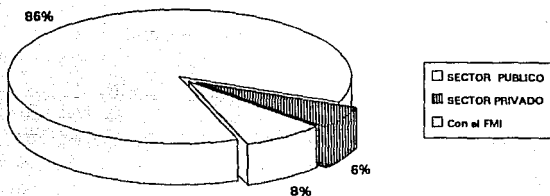


* Cifras hasta Junio

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Gráfica 2.22

PROPORCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE MEXICO



Cifras hasta Junio 1991

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Inflación

El Banco de México informó que durante el mes de diciembre de 1991, la inflación acumulada durante los doce meses fue de 18.8%, el objetivo para 1992 es mantener el nivel inflacionario en un dígito. La economía sigue creciendo en un contexto de entrada de recursos externos, ampliación del ahorro financiero, superávit de las finanzas públicas y reducción del dinamismo inflacionario. Se ha avanzado la mayor parte del camino hacia la estabilización y en estas condiciones es natural que los siguientes pasos sean más difíciles. El problema de hoy consiste en lograr compatibilidad entre el abatimiento de la inflación y el ingreso de tales recursos, pues alimentan la demanda y el alza de precios. No obstante, las autoridades mantienen un adecuado manejo de la política económica, consistente y congruente.

Actualizado:

La inflación acumulada durante los doce meses de 1992 fue de 11.9%, y el índice de precios en aumento a los productos de la canasta básica para 1992 fue de 8.8%.

CAPITULO III.

EL ENTORNO MUNDIAL Y SUS IMPLICACIONES PARA MEXICO

CAPITULO III

EL ENTORNO MUNDIAL Y SUS IMPLICACIONES PARA MEXICO

INTRODUCCION

El propósito de liberalización comercial en el mundo ha cobrado mucha fuerza en las últimas tres décadas del presente siglo. Su avance, empero, se ha visto detenido por las diferencias que existen para lograr acuerdos entre un gran número de países y por la fragilidad e inconveniencias de las instituciones para reglamentar y reforzar los convenios sobre comercio internacional; esto quedó de manifiesto en la Ronda Uruguay del GATT.

Ante este panorama, se ha acelerado la conformación de bloques regionales cuya finalidad expresa es la de agilizar acuerdos entre los países miembros que convergen en intereses y metas económicas, a fin de ampliar su participación en la producción y comercio mundiales.

Este proceso de globalización que se vive, diluye las fronteras comerciales para disponer de los diferentes recursos que permiten producir, distribuir y consumir bienes y servicios. Así, se está dejando de ser economías adicionales para transformarse en una enorme red de bloques dentro de los cuales se efectúan intercambios industriales, financieros y tecnológicos que permitan competir con éxito con los demás bloques.

LA COMUNIDAD EUROPEA

El camino hacia un mercado unificado en Europa Occidental, en 1992, ha convergido con la caída del comunismo y el crecimiento de las economías de mercado en el viejo bloque comunista, haciendo de Europa un lugar más competitivo para hacer negocios, lleno de riesgos y grandes oportunidades.

Los riesgos son grandes, los problemas profundos. Por su gran potencial la ruptura de la Unión Soviética ha ocasionado una serie de problemas de tipo interno que puede perjudicar la economía europea.

La mayor ventaja de Europa es su nueva capacidad de crecer. Los 12 miembros de la Comunidad Europea, un bloque de 325 millones de consumidores, podría expandirse hasta incluir al menos a 25 países y 450 millones de personas para el año 2000.

Cuadro 3.1

LA COMUNIDAD EUROPEA

	Bélgica	Gran Bretaña	Dinamarca	Francia	Alemania	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemb.	Holanda	Portugal	España
Población en millones	9,90	51,20	3,10	36,40	79,30	10,00	3,30	57,70	0,36	14,90	10,30	40,00
PNB (x1000,000,000)	197,10	979,90	125,30	1,190,2	1,648,30	67,30	37,10	1,077	8,90	276,00	59,30	487,10
PNB per cápita	20,013	17,119	24,426	21,083	20,740	6,697	10,600	18,087	23,560	18,008	5,647	12,503
Inflación	3,40%	9,50%	0,02%	0,03%	0,027	0,20%	0,03%	0,065	0,037	0,025	0,13%	0,067
Balanza Comercial (millones)	-1,769	-31,131	4,566	-13,934	65,230	-10,178	3,977	723	N.A.	10,466	-6,580	-29,566

Fuente: Fortune, diciembre 1991.

* Cantidades expresadas en dólares.

* Datos 1990.

* Sólo Alemania Occidental.

La Comunidad Europea está formando lazos con dos grandes bloques: el European Free Trade Association (EFTA), una confederación de países europeos occidentales fuera del mercado común; y con Europa Central, Hungría, Checoslovaquia y Polonia.

Los siete países de la EFTA, Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia, Suiza, son el hogar de 32 millones de consumidores. Ellos tienen un acuerdo para eliminar las barreras comerciales con la Comunidad Europea el primero de enero de 1993. Suecia y Austria han hecho su solicitud para ser miembros de la Comunidad Europea y podrían ser admitidos para 1995. Suiza, Noruega y Finlandia, están debatiendo para saber si se les unen.

Cuadro 3.2

PAISES LIGADOS A LA C.E.E. MEDIANTE ACUERDOS COMERCIALES

	Austria	Finlandia	Islandia	Noruega	Suecia	Suiza
Población en millones	7.7	5	0.25	4.2	8.6	6.7
PNB (x1000,000,000)	157.9	137.3	5.5	103.1	220	228
PNB per cápita	20,485	27,681	22,047	24,316	25,701	33,979
Inflación	3.30%	6.10%	15.50%	4.10%	10.50%	5.40%
Balanza Comercial en millones	-10,034	768	80	7,625	3,478	-6,014

Fuente: Fortune, diciembre 1991.

* Cantidades expresadas en dólares.

* Datos 1990.

La Comunidad Europea podría admitir a Polonia, Checoslovaquia y Hungría para el año 2000. Mientras tanto se están llevando a cabo gradualmente un libre comercio entre la Comunidad Europea y estos tres países, empezando en 1992. Lo mismo se hará con Rumanía y Bulgaria.

Cuadro 3.3
BUSCANDO ASOCIARSE CON LA C.E.E.

	Checoslovaquia	Hungría	Polonia
Población en millones	15.7	10.6	38.2
PNB (x1000,000,000)	42	31.1	39.4
PNB per cápita	2,680	2,940	2,340
Inflación	16.00%	29.00%	68.40%
Balanza Comercial en millones	-5,386	-2,375	2,321

Fuente: Fortune, diciembre 1991.

* Cantidades Expresadas en dólares.

* Datos 1990.

Los tratos con Europa Central parecen ser más significantes que con la EFTA. Europa Central es totalmente diferente, consume pocos artículos occidentales, por lo mismo es un buen terreno para hacer negocios. Pero también otros se podrían beneficiar, las compañías americanas y japonesas. Así Europa Central se ha convertido en uno de los mercados más prometedores para los 90's.

Cuadro 3.4
PAISES CON ACUERDOS COMERCIALES CON LA C.E.E.

	Albania	Bulgaria	Rumania
Población en millones	3.2	8.9	23.2
PNB (x1000,000,000)	2	19.6	42.3
PNB per cápita	625	2,220	1,820
Inflación	30%	65%	75%
Balanza Comercial en millones	40	-2,565	-1,780

Fuente: Fortune, diciembre 1991.

* Cantidades Expresadas en dólares.

* Datos 1990.

Sin embargo los beneficios no llegarán pronto, Europa Central está tratando de

ajustarse a la separación económica de la Unión Soviética. Dos cosas podrían ir mal, un caos en la Unión Soviética, que enviaría millones de refugiados al oeste, y una falta de crédito para reconstruir Europa Central. Sólo Alemania puede liderar a Europa para salir de la recesión, siendo empero muy vulnerable a los choques del Este. Se requieren 200,000 millones de dólares por año, durante 10 años, para reconstruir Europa Central, este dinero podría llegar de fuera, en forma de préstamos, inversión directa o ayudas. Gran parte del dinero podría llegar de Alemania. Otra manera de financiar la reconstrucción, sería que Europa Central pagara su propio desarrollo, con fuertes exportaciones, ahorro, y demasiados impuestos; y con sus ahorros y ganancias, comprar la mayoría de su equipo.

Hoy en día, la guerra civil que se está librando en lo que antes fuera Yugoslavia, también podría traer consecuencias negativas para la integración europea, sobre todo si la OTAN se decide por una intervención militar directa para terminar con los problemas sociales y religiosos en esta región, los cuales tienen su origen tiempo atrás.

Marco Histórico

La Comunidad Económica Europea (CEE) ha existido desde hace un poco más de treinta años, pero las ideas de integración de Europa son realmente muy antiguas y datan de los últimos días del imperio romano, cuando existía un término: la res romana o cosa romana que significaba que había una civilización occidental que implicaba que la Europa occidental tenía y debería tener una unidad y cultura única y diferente a las culturas del Asia o del Medio Oriente. También existía la idea de que era necesario unirse para defenderse de intervenciones extranjeras, que destruían un legado cultural, civil e institucional ya creado.

Ya en el siglo XX, las primeras ideas de un Mercado Común fueron presentadas ante la Liga de las Naciones (formada en 1919 mediante el Tratado de Versalles) por A. Briand en 1929. Sin embargo, no pudieron hacerse operativas en ese momento. Fue necesaria la conflagración de la Segunda Guerra Mundial para convencer a todos de que sólo una Europa unida podría sobrevivir y mejorar su posición económica en el mundo.

En 1945, el Plan Marshall de ayuda para la reconstrucción de Europa obligó a la administración de los recursos ofrecidos para dicha reconstrucción, a través de un organismo continental: La Organización Europea de Cooperación Europea (OECE), que después se convirtió en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), que hoy en día sirve para unir a Europa con Estados Unidos y Canadá.

Al mismo tiempo y posterior a la invasión soviética en Checoslovaquia y Hungría, la defensa europea frente al comunismo se hacía algo urgente. Sin embargo, dicha defensa no podía fundamentarse en otra guerra y, más aún, debería asegurarse que otra conflagración fuera imposible. Una manera de asegurar que esto no sucediera era crear una industria del

hierro, acero y carbón integrada internacionalesmente. Alemania ha sido por mucho tiempo líder europeo en la producción de acero, en tanto que Francia en la producción de hierro y carbón. Un acuerdo de integración que uniera dicha industria entre Francia y Alemania impediría el rearmamentismo de esta última. Así, en 1950, el ministro del Exterior de Francia, Robert Schuman, con apoyo de ambos gobiernos, ayudó a crear la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) a la cual también se unieron Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo. De igual manera se creó la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), donde concurrieron los mismos seis países.

El Consejo Europeo, el parlamento y la comisión declararon a 1988 el año de Jean Monnet, padre fundador de la CEE. La aportación más importante de este personaje fue la de reunir a los europeos (gobiernos en principio) en un esfuerzo por la paz y olvidándose de prejuicios nacionalistas, hacia la integración para el crecimiento.

Monnet trató de conjuntar los sentimientos nacionalistas y de una nueva pertenencia europea a través de la política, más que de la economía.

En un principio, la preocupación de Monnet se centró en el aseguramiento de la existencia de democracias en Europa que fueron eficaces para la promoción del crecimiento económico. Así, Monnet trató de que las instituciones nacionales fueran complementarias entre sí, para que las autoridades supranacionales operaran en ámbitos donde la actividad nacional resultara insuficiente o impotente. Desde luego, dicha aspiración es sumamente difícil de llevar a cabo. Algunos de los problemas actuales de la CEE se centran precisamente en las diferencias políticas. Un ejemplo es la posición de Gran Bretaña frente a algunas resoluciones presentes, sobre todo en la estrategia de integración monetaria en que el tradicional centro financiero y monetario perdería autonomía y poder.

Jean Monnet, que después de ser funcionario al inicio de la década de los veinte y banquero al inicio de los treinta, vivió de cerca las operaciones de Hitler hacia la conflagración mundial y, cuando De Gaulle lo integra a su grupo de asesores, redactó un proyecto de unión franco-británico en 1940. Dicho proyecto no llegó a convertirse en realidad, pero estableció algunas de las bases fundamentales de unión de países que fue importante después de la Segunda Guerra Mundial con la formación de la OEEC en 1948.

Posterior a la guerra, Monnet estuvo en contacto y participó en la formación de la comunidad del carbón y el acero (CECA) en 1951, cuya duración sería de cincuenta años, punto clave en la reconciliación entre Alemania y Francia, que de otra manera hubiera impedido por completo las propuestas de mercado común posteriores.

En 1943, Monnet, padre de la idea europea, escribió: "No habrá paz en Europa mientras los Estados se reconstituyan sobre una base de soberanía nacional, con lo que ello implica de política de prestigio y protección económica. Los países de Europa son demasiado pequeños para garantizar a sus pueblos la prosperidad que las condiciones modernas hacen

posible y por consiguiente necesarias. La prosperidad y los avances sociales indispensables serán imposibles mientras los Estados de Europa no compongan una federación o una entidad europea, que haga de ellos una unidad económica común".

Diez años después de la acotación descrita de Monnet, se concreta, con los ministros del Benelux, la iniciativa del Mercado Común, el 3 de junio de 1955 en Messina, con duración indefinida y que se confirma en el Tratado Constitutivo del 25 de marzo de 1957, que a su vez es ratificado por cada país en los tratados de Roma. Veinte años más tarde y después de la adhesión de Gran Bretaña, Dinamarca y Noruega para formar la CEE de los nueve y luego de la integración de España, Portugal y Grecia, sus ideas siguen vigentes.

La CEE, formada desde el final de los cincuenta, se organiza y opera a través de los siguientes órganos institucionales transnacionales:

- **Consejo de Ministros.** Es el órgano de decisión de la CEE, conformado por un representante de cada uno de los doce países miembros.

- **Comité de representantes permanentes.** Es la oficina que prepara los trabajos del Consejo de Ministros, pero adicionalmente trabaja en el cabildeo de propuestas antes de llevarse a dicho consejo. La forman los embajadores de los países miembros.

- **Consejo europeo.** Está formado por los jefes de Estado o de gobierno de cada uno de los miembros y un presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas, y se reúne al menos dos veces al año para promover las acciones más globales.

Como puede observarse, una propuesta puede generarse dentro del seno de los gobiernos mismos y, a través de las acciones del comité de representantes permanentes, llegar a ser votado a favor o en contra por el Consejo de Ministros.

- **Comisión de las Comunidades Europeas.** Es un órgano independiente de los gobiernos y es el motor y gestor de la CEE. Puede negociar acuerdos comerciales con otros países fuera de la CEE.

En la actualidad, la actividad de la Comisión es enorme, como generadora de propuestas, y tiende a aumentar en el futuro. Dentro de la Comisión existen 22 direcciones generales con expertos en los puntos específicos que importan a la CEE.

- **Parlamento Europeo.** Elegido por sufragio universal desde 1979, está formado por 518 diputados, proporcionales a la población del país de origen. Sus atribuciones son limitadas y menores a los parlamentos nacionales. Tiene poder de modificar, en ciertas condiciones, las propuestas de la Comisión e influir en las legislaciones globales. Adicionalmente, el Parlamento tiene cierto poder presupuestal en los gastos que presente la Comisión.

- **Tribunal de Justicia.** Instalado en Luxemburgo, se encarga de interpretar las leyes que rigen a la CEE y de aquéllas que pueden significar litigios.

- **Tribunal de Cuentas.** Es el órgano que controla el presupuesto de la CEE.

- **Comité Económico y Social.** Formado por representantes de sindicatos y otros grupos, emite dictámenes sobre las propuestas de la Comisión.

La enseñanza inmediata para otros países, como México frente a los Estados Unidos y Canadá principalmente, es la necesidad de organizar el proceso de propuestas de manera ágil y estructurada, así como institucional, antes de llevarlas al proceso de negociación.

Actividades y Presupuestos de la CEE

Los presupuestos para llevar a cabo los programas de la CEE son aportados por cada país miembro y para 1985 correspondía a 1% del PIB agregado de la CEE. Los presupuestos se originan de una parte de retención del impuesto al valor agregado de los miembros de parte de los derechos de aduanas frente a terceros países y otros flujos de terceros países.

El presupuesto de la CEE se ha concentrado en asignaciones muy marcadas hacia la agricultura y el apoyo a la reestructuración económica de las regiones menos desarrolladas, pero resulta insuficiente en otras áreas fundamentales.

El Plan de Integración de 1993 y su Evaluación Actual

El objetivo definido en junio de 1985 por el llamado Libro Blanco de la Comisión Europea sobre la liberación e integración del mercado interior y formalizada su ejecución desde febrero de 1986 con la firma del Acta Unica persigue la libertad completa de circulación de personas, mercancías y capitales entre los miembros de la CEE.

La remoción de barreras es el objetivo tal vez más extenso de Europa '93. Existen dos tipos de barreras a dismantelar: las físicas y las técnicas. Adicionalmente, dos grupos de acciones tienden a integrar más el mercado interior de la CEE: las referentes a la liberación del capital y las referentes a los contratos públicos.

Después de la euforia de 1985-86, los puntos minuciosos del acuerdo de integración, que en lenguaje popular podría extenderse como la Europa sin Fronteras, significan en la actualidad la aparición renovada de los desacuerdos, las luchas de poder, los miedos entre los miembros, sobre todo de la Gran Bretaña y Francia, frente a países más poderosos y competitivos, como Alemania, y a un nuevo sentimiento de desconfianza.

Uno de los objetivos en el camino hacia la completa integración, es la del Sistema Monetario Europeo y la creación de un Banco Central para Europa, que ha provocado la oposición de varios países, especialmente de la Gran Bretaña. El problema fundamental es la aversión a perder controles económicos y políticos. En un principio, un banco central y el Sistema Monetario Europeo facilitarían el proceso de liberación de los mercados de capitales y daría a la Comisión la capacidad de regular las adquisiciones y consolidaciones de empresas.

En específico, la unificación monetaria es un punto de mucha controversia; la armonización de la calidad y especificación de productos es otro; los impuestos unificados, cuya diferenciación es necesaria para ciertas economías es otro punto; Europa '93 no puede considerarse como un algo consumado; de hecho, el sentimiento de pérdida de identidad es real y común para otros bloques y sería una enseñanza para México de fines de siglo.

Se han dado varias propuestas para la unificación monetaria en el pasado reciente. Una de ellas sería mantener las monedas de cada país con un tipo de cambio fijo y tener ajustes paralelos frente a otras partes del mundo. Otra propuesta es la de hacer de una moneda ya existente la oficial de la CEE, aunque por razones políticas es poco probable. Otra propuesta más es la de generar una moneda nueva que sustituya a las restantes, o bien que junto con la nueva coexistan las monedas de cada miembro es decir, tener dos monedas paralelas en cada miembro. Finalmente, la creación de una unidad monetaria tiene un objetivo secundario pero innegable: al convertirse en moneda internacional de reserva de aceptación global, desplazará los impactos adversos de las fluctuaciones internacionales del dólar americano.

La integración de Europa de 1993, es un gran desafío para las empresas en general, pero reviste una peculiar importancia en términos de competencia, adaptación y crecimiento tecnológico y competitividad en volúmenes y servicio entre las pequeñas y medianas empresas que representan más del 95% de las firmas y generan más de dos tercios del empleo en la CEE.

Después de análisis cuidadosos y reconociendo la importancia de las pequeñas y medianas empresas, la CEE tiene una serie de canales de control y supervisión, sociedades y empresas de fomento y tecnología, sistemas de información de oportunidades de negocios y alianzas, así como todo un aparato regulatorio sobre derechos de propiedad, patentes y marcas, calidad y especificación de productos, financiamiento y ayuda técnica y control de monopolios.

México y la Comunidad Económica Europea

Hasta antes del siglo XX, los lazos políticos, económicos y culturales de México con Europa fueron más fuertes que los establecidos con Estados Unidos. Por diversas circunstancias la importancia de Europa en la agenda política exterior de México ha disminuido sensiblemente; ello no significa que haya perdido relevancia, sobre todo ahora, cuando las perspectivas de constitución de un bloque económico en el norte del continente plantea nuevos retos y ubica a la relación con Europa en un contexto inédito.

La Comunidad ha estado más interesada en consolidar su propia integración y en propiciar un mayor acercamiento con otros países europeos. Por ello, no resulta extraño que hasta abril de 1990, no hubieron acuerdos globales significativos entre México y la CEE.

Por su parte, México tampoco ha tenido una política clara y consistente con la CEE como bloque. Su estrategia diplomática ha estado más inclinada hacia el establecimiento de acuerdos bilaterales, sobre todo Alemania, España, Francia y Dinamarca, con los cuales ha firmado diversos acuerdos comerciales y de cooperación.

Sin embargo, no es gratuito que actualmente nuestro país y la CEE, con la clara percepción de un contexto configurado alrededor de la firma del Tratado de Libre Comercio, busquen mediante la firma de un Acuerdo Marco, incrementar sus relaciones comerciales y de cooperación. La eventual constitución de un bloque económico en América del Norte plantea a las economías de la Comunidad un formidable desafío competitivo, pero, por otra parte, el estrechamiento de vínculos con México podría representar una importante puerta de acceso al mercado norteamericano. Para México, el Acuerdo Marco constituye, además de oportunidades comerciales, financieras y tecnológicas, la posibilidad de un factor de equilibrio en sus relaciones internacionales. Firmado en el mes de abril de 1991, el Acuerdo Marco para la Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea, refleja la necesidad de adecuar los mecanismos existentes al nuevo contexto que viven tanto la Comunidad como México.

Ejemplo de esta adecuación es el hecho de que en el Acuerdo Marco se adicionan temas comerciales de cooperación científico- tecnológico y de financiamiento.

Se estima que el valor del comercio entre México y Europa durante 1990, fue aproximadamente de 9,000 millones de dólares; dicho monto hace del bloque comunitario el segundo socio comercial del país. La CEE absorbe aproximadamente 12% de las exportaciones y abastece más del 15% de las importaciones.

Los principales productos exportados por México son: petróleo crudo, que constituye casi el 50%, motores y partes para automóvil, vehículos terminados, miel de abeja y café. Por su parte, las importaciones de origen europeo se han diversificado, especialmente las de maquinaria, equipo y herramientas, partes para computadoras y aparatos de medición.

Entre 1982 y 1987, México obtuvo superávit comercial con la CEE, pero a partir de 1988 los saldos han sido negativos. Las razones que explican la aparición de los déficit en la balanza comercial son, entre otros, las trabas y prácticas proteccionistas de la CEE en productos agropecuarios, textiles y siderúrgicos.

Aún cuando existe interés en ambas partes por ampliar el comercio y la cooperación, es innegable que primero se tendrán que enfrentar las prácticas que, hasta ahora, han obstaculizado esos objetivos; particularmente, las políticas neoproteccionistas de los gobiernos.

Las relaciones económicas entre los países distan mucho de limitarse a las transacciones comerciales. A raíz de la reorganización del comercio mundial y de la globalización de las cadenas productivas, los movimientos de capital desempeñan un papel de

creciente importancia en las relaciones económicas entre las naciones. Para un país como México, éste es un asunto crucial, en virtud del papel que en la actual estrategia de desarrollo desempeña la inversión extranjera.

La inversión directa de origen europeo en México no sólo ha aumentado, también se ha diversificado. Actualmente, asciende al orden de 8,000 millones de dólares, casi el triple que el correspondiente a 1982. Destacan por sus montos, las inversiones de Alemania, el Reino Unido, Francia y España, cuyos destinos son principalmente la industria de la transformación, los servicios y el comercio.

Queda aún pendiente la respuesta a una pregunta: si la articulación de la economía mexicana al bloque norteamericano y la flexibilización del marco legal de la inversión extranjera representarán un argumento suficientemente atractivo para la inversión europea. La reunificación alemana y la apertura de Europa oriental dan cuenta tanto del hecho de que la competencia por atraer capitales se recrudecerá, como de la escasez de capital que estas condiciones propiciarán.

La liberación interna del comercio en la CEE no necesariamente redundará en mayores intercambios con el resto del mundo. Ante esta posibilidad, se requiere el establecimiento de los canales necesarios para tener acceso seguro a ese mercado; el Acuerdo Marco y las organizaciones que de él deriven pueden ser un buen inicio.

DATOS RELEVANTES DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (Sin considerar La Europa Oriental)



Area	P.I.B. (MM)	Habitantes (M)	Export. (%)
MERCOMUN	4720	325	42.3

Introducción

Las naciones que integran la Cuenca del Pacífico cuentan con un tercio de la superficie terrestre total, cerca de la mitad de la población y producción mundial; asimismo, estos países efectúan el 40% del comercio internacional y poseen la quinta parte del petróleo existente en el mundo, un poco más de la mitad del carbón, gas natural y uranio del planeta.

En este espacio económico coexisten tanto economías de mercado como de planificación centralizada; en cuanto a su grado de desarrollo, tenemos economías en proceso de industrialización hasta las altamente industrializadas. La mayor parte de la dinámica económica de la Cuenca del Pacífico se establece entre los países asiáticos inducidos por Japón, y América del Norte en lo relativo a producción, comercio y flujos financieros.

El estudio que se realiza a continuación se enfoca únicamente a los países de la Cuenca del Pacífico Asiático, por lo que nombraremos indistintamente los términos de Países Asiáticos y de la Cuenca del Pacífico, y son principalmente: Japón; los países asiáticos de reciente industrialización (NIC's), los cuales son Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur; además de los países en desarrollo del Pacífico Asiático: Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

Breve reseña del desarrollo del Pacífico Asiático

Los fundamentos de la fortaleza financiera de Japón y su surgimiento como potencia financiera en los años ochenta no es un fenómeno circunstancial, sino que responde a una historia de más de 30 años. Historia marcada por una cultura y una voluntad de largo plazo, que busca contrarrestar las restricciones naturales de su propio espacio (ausencia de materias primas y carencia de tierras cultivables), mediante una estrategia que ha puesto el énfasis en la construcción de su propia seguridad y soberanía.

La apuesta japonesa en los años cincuenta fué a largo tiempo, en torno a la cual se estructuraron las políticas y las instituciones de ese país. Por ello, la vocación industrializadora y exportadora está presente desde la posguerra hasta nuestros días, como una filosofía que ha penetrado todos los ámbitos de la sociedad japonesa.

A partir de 1952, cuando Japón vuelve a recuperar su soberanía, inicia el camino de su reconstrucción. Con una tasa media anual de crecimiento de 10.1% de 1955 a 1970 frente al 3.4% de la economía estadounidense y con una tasa media anual de crecimiento de la productividad industrial de 8.3% en el mismo período (la más alta de los países desarrollados), la economía japonesa logró convertirse en la segunda economía más grande del mundo.

Cuadro 3.5

CRECIMIENTO EN LA CUENCA DEL PACIFICO

(Promedio Anual del Porcentaje de Crecimiento del PNB)

REGION	Población 1988 + (Millones)	1950- 1970	1970- 1980	1982	1983	1984	1985	2000 *
Japón	122.4	12.2	4.8	3.3	3	5.9	5	4.4
NIE's								
Pacífico Asiático								6
Korea	42.4	8.9	9.5	5.3	9.3	8.4	6.5	
Taiwan	19.7	9.3	9.8	3.4	7.1	9.6	5.7	
Hong Kong	5.7	13.7	9.3	1.1	5.9	9	5.8	
Singapur	2.6	9.4	8.5	6.3	7.9	9.4	6.4	
Países en Desarrollo del								
Pacífico Asiático								4
Filipinas	57.4	5.2	6.5	3	1.4	1.9	1.3	
Indonesia	170.2	3.4	7.6	2.2	3.1	3.6	3.3	
Malasia	16.6	5.9	7.9	5.2	5.8	6.3	5.3	
Tailandia	53.6	8.3	7.2	4.1	5.8	6.1	5.9	
Países Industriales								
Australia	16.2	5.4	2.9	0.7	0.6	6.3	2.3	2.5
Nueva Zelanda	3.3	3.9	2	1	3.8	2.5	-0.5	

NIE'S: Newly Industrializing Economies.

* Estimado

Fuente: Mercados, abril 1990 con datos de Stanford University Press;
excepto +, datos de FMI.

En los años setenta, la economía japonesa ve reducir su tasa media anual de crecimiento a 5%, pero logra conquistar mercados, gracias a la modificación de su eje de crecimiento, de la demanda de inversión interna a la demanda de exportaciones. A la par, entra en una prueba definitiva de su madurez y flexibilidad, frente a las rupturas monetarias e industriales del patrón de crecimiento internacional de la posguerra.

Cuadro 3.6

DATOS IMPORTANTES DE ALGUNOS PAISES ASIATICOS

	Población 1991 (millones)	Crecimiento Anual Prom. % PIB 1985- 91	PIB per cápita 1989 (dólares)
Japón	123.89	4.95	24,240
Hong Kong	5.89	6.29	10,370
Singapur	2.92	8.97	10,350
Australia	17.33	2.51	15,400
Nueva Zelanda	3.37	0.11	11,740

Fuente: Fortune, julio 1992.

De 1975 a 1985 es la época de oro de la robotización en Japón, tan sólo recordemos que en 1980 la mitad de los robots industriales se encontraban en ese país.

El éxito de la estrategia exportadora japonesa se refleja nítidamente en las cifras. La balanza comercial pasó de un superávit de 2 mil millones de dólares en 1980 a más de 90 mil millones, desde 1986, la balanza de cuenta corriente de un déficit de casi 11 mil millones en 1980 a un superávit de cerca de 80 mil millones de dólares en 1988 y su posición neta internacional lo ha convertido en el principal acreedor mundial, con un cifra positiva de 300 mil millones de dólares en 1988.

Los resultados de la economía japonesa desde 1987 a la fecha parecen indicar que será de nueva cuenta capaz de adaptar su estructura de crecimiento a las condiciones internacionales.

Cuadro 3.7

INVERSION JAPONESA DIRECTA, 1986 - 1987

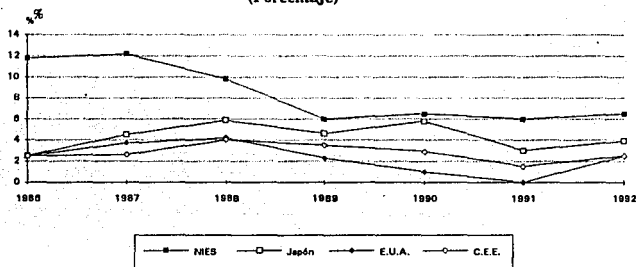
POR REGION	%	POR INDUSTRIA	%
Norteamérica	46.8	Manufactura	17.1
Latinoamérica	21.2	Comercio	8.3
Asia	10.4	Finanzas y Seguros	32.4
Medio Oriente	0.2	Transporte	8.6
Europa	15.6	Propiedad	17.9
Africa	1.4	Otros Servicios	8.7
Oceanía	4.4	Otros	7

Fuente: Nasfinsa, julio 1989 con datos de The Economist, febrero 1988

Los Países Asiáticos de Reciente Industrialización

En el período de 1960 a 1985, los países que denotan un mayor crecimiento económico fueron los países asiáticos de reciente industrialización (NIC's), como se observa en los índices de crecimiento de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur; no obstante, de aminorar su ritmo de crecimiento en 1985 (exceptuando en 1982 año de contracción generalizada), siguen manteniendo las más altas tasas de crecimiento económico en el mundo. Para 1988, los NIC habían exportado 220,000 millones de dólares lo que representa el 8% de las exportaciones mundiales, duplicándose así las ventas que habían registrado en 1980.

Gráfica 3.1
PIB - CRECIMIENTO REAL
(Porcentaje)



Fuente: Fortune, Julio 1992

En proyección al año 2000, se vislumbra que los NIC's mantendrán la tasa más alta de crecimiento en la Cuenca del Pacífico, por lo que incluso se ha llegado a estimar que superarán el producto interno bruto de Italia, con la que abre la posibilidad de rebasar la línea que se pide para incorporarse al mundo industrializado.

Situación Actual del Pacífico Asiático

Comandados por Japón, país líder en volumen de comercio y el de mayor éxito en su estrategia internacional de penetración de mercados de productos y de capital, otros países de esta región tenderán a unirse en lo que sería el tercer bloque comercial de gran fuerza. Un elemento fundamental caracteriza a esta región, como lo mencionamos anteriormente, la tasa de crecimiento más dinámico del mundo de la última década y media, así como la segunda cuna de los avances tecnológicos.

En la actualidad no está claro si estos países se unirán también para formar un bloque comercial oficial, tal como un ALC o unión aduanera, o bien mantendrán relaciones libres frente a terceros países. Podría clasificarse a los asiáticos en los siguientes subgrupos: Japón, los llamados "tigres asiáticos" o NIC's: Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur; los países de la Asociación de Países del Sureste Asiático (ASEAN): Indonesia, Tailandia, Filipinas, Malasia y Brunei, así como Singapur, que es considerado en el grupo anterior; la República Popular de China, recientemente sujeta a problemas internos; y Australasia, formada por Australia y Nueva Zelanda.

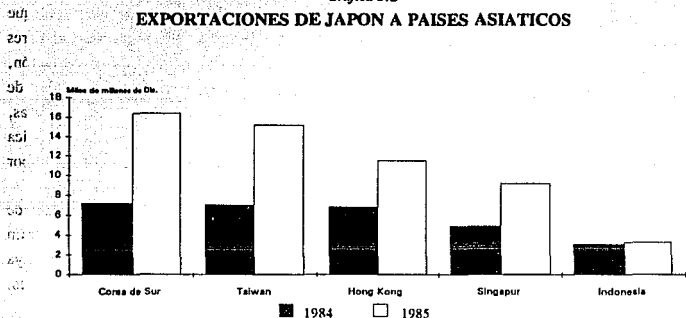
Como puede apreciarse, el tamaño del mercado que es de más de 500 millones de habitantes, excluyendo a la República Popular de China, sería el mayor bloque del mundo. En términos del producto regional bruto sería comparable a la CEE y a Norteamérica, cuya producción bruta es de alrededor de 4,500 y 4,900 miles de millones de dólares, respectivamente.

A diferencia de los otros bloques, el de Asia no se compone de países unidos geográficamente; son numerosos y tiene diversos ambientes económicos, producción interna e infraestructura, sistemas políticos y culturales. Sin embargo, el elemento más importante de unión entre ellos parece ser precisamente el éxito de penetración de mercados y eficiencia de costos en la producción. Al menos los NICs, junto con Japón, se han convertido no sólo en productores de bienes de mediana tecnología, sino de manera reciente son países de gran poderío, tanto en producción, como en inversiones en otras partes del mundo. No es de extrañar que sus éxitos hayan sido considerados como temas de debates y análisis detallados en varios foros de EUA.

Aunque las actividades comerciales de Asia como región son más fuertes con Estados Unidos, por razón de la coordinación de políticas tendientes a reducir el déficit externo de los estadounidenses y el gran superávit del Japón, ha habido crecientes flujos comerciales con Europa hasta un nivel de 200 mil millones de dólares, superior a los flujos comerciales entre la misma Europa y Norteamérica, de 195 mil millones de dólares en 1988 (Euromoney 1990).

Gráfica 3.2

EXPORTACIONES DE JAPON A PAISES ASIATICOS

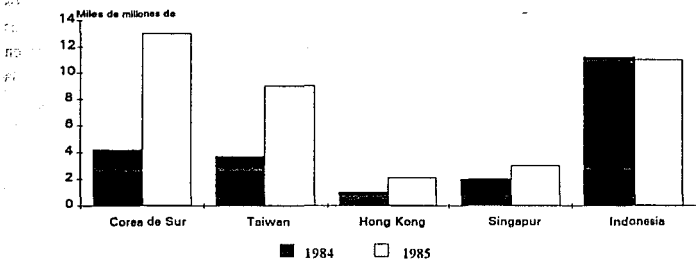


Fuente: Fortune, Julio 1991

A fin de diversificar el origen o plataforma de las exportaciones a otras partes del mundo, los países de Asia realizan fuertes inversiones y flujos comerciales entre ellos mismos. Su poderío industrial está dado en buena manera por sus bajos costos de trabajo, junto con niveles de productividad laboral muy competitivos.

Gráfica 3.3

IMPORTACIONES DE JAPON DE LOS PAISES ASIATICOS



Fuente: Fortune, Julio 1991

Sobre la integración asiática en un bloque comercial, esta parece no ser necesaria en el corto futuro, dado los éxitos innegables de cierta integración. Asimismo, la diversidad de

sistemas político-económicos parece indicar que no se formaría alguna especie de bloque cambiario (un bloque del yen). Los países industriales han visto hasta ahora a esta región como un origen de bajo costo para la producción; pero no es sino hasta muy recientemente que algunas empresas han visto este enorme y diverso mercado como destino de la producción occidental, a pesar de la fuerza de consumo en una buena parte de estos países.

El Impacto del Bloque Asiático y sus Implicaciones para México

Asia es un conjunto muy diverso de países cuyo éxito ha sido formidable; sin embargo no conforman un Bloque Comercial propiamente dicho. La cooperación multilateral se inició muy recientemente como una idea de los primeros ministros de Japón y Australia en 1980 (la Conferencia del Pacífico sobre Cooperación Económica), en la que después de una reunión en Camberra en aquel año se pensó generar un "inventario" de perspectivas de cada uno de los países asiáticos para la cooperación. Desde el principio, se descartó el sistema de Europa (Intermarket, 1990). Para 1986 y después en 1988, el nombre de México empezó a crecer como un polo de crecimiento potencial, el cual se ha convertido en el más viable después de la reestructuración de la deuda externa mexicana.

Cuadro 3.8

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE JAPON EN MEXICO (Porcentajes)

SECTOR	1967	1979	1986
Industria Manufacturera	49.2	85.6	58.2
Relativo a Recursos Naturales		2.5	32.9
Comercio	50.4	4.4	2.6
Finanzas y Seguros		5.3	0.8
Otros	0.4	2.2	5.5

Fuente: Mercados, abril 1990 con datos del Ministerio de Hacienda de Japón.

Hasta ahora, el comercio de México se ha centrado en Japón. En 1988, el 6.09% de nuestras exportaciones totales se dirigieron a ese país (sobre todo petróleo); sólo 1.32% a países del ASEAN.

Cuadro 3.9

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR CON JAPON
(Millones de dólares)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exports	68	64.2	11.3	146	142	109	177	129	200	248	563	1157	1450	1512	1868	1709	1065	1495
Imports	86	89.9	115	167	223	298.5	306.9	296	609	790	1039	1095	777	320	457	723	771	1402
Saldo	-18	-25	-4.1	-31	-81	-189	-129	-167	-409	-542	-476	62	673	1192	1411	986	294	93

Fuente: Mercados, abril 1990 con datos de F.M.I.

Cuadro 3.10

**MEXICO:
EXPORTACIONES A JAPON**

Concepto	1977	1987
Carburantes Mineros	0.1	71
Alimentos	40	8.5
Minerales no metálicos	2.8	4.2
Productos Químicos	4	4.1
Maquinaria	4	2.1
Otros	49.1	10.1

**MEXICO:
IMPORTACIONES DE JAPON**

Concepto	1977	1987
Maquinaria	52	84.3
Metales y prod. met.	15	7
Productos Químicos	2	2.8
Fibras y prob	0.2	1
Textiles		
Artículos no metálicos	30.7	0.8
Otros	0.1	4.1

Fuente: Nafinsa, julio 1989 con datos del Ministerio de Comercio de Japón.

De la misma manera, las importaciones mexicanas originadas en Japón ascendieron a 6.25%, y 1.57% de otros países de Asia. Es decir, el comercio de México con esta región fue de menos de los 1,000 millones de dólares en 1988 y 1989 (Banco de México 1989). Sin embargo, tan insignificante volumen de comercio es comparable con el intercambio comercial actual de nuestro país con Canadá.

Cuadro 3.11

**EXPORTACIONES MEXICANAS DE CRUDO,
PETROLIFEROS Y PETROQUIMICOS
1989 (Miles de dólares)**

	CRUDO			Petroíferos	Petroquímicos
	Istmo	Maya	Olmeca		
Japón	773,751	184,108		957,860	
Corea					1,982.40
Filipinas					6.90
Tailandia					869.00
Taiwan					26.60

Fuente: Mercados, abril 1990 con datos de PEMEX

México tiene mucho que hacer al frente de Asia. Diversos acuerdos de cooperación son muy posibles con varios de estos países, los cuales pueden realizarse al mismo tiempo que México busca su acceso ventajoso con EUA y Canadá. Asimismo, vale la pena explotar la situación geográfica de nuestro país frente al mercado de Norteamérica.

Cuadro 3.12

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR CON LOS PAISES ASIATICOS
(Millones de dólares)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1988
COREA														
Exp.	1		1	2	8	9	13	68	207	136	156	102	92	165
Imp.	6	1	4	10	4		2	22	23	19	14	11	30	133
Saldo	-5		-3	-8	4		11	46	184	117	142	91	62	32
FILIPINAS														
Exp.	2	1	2	1	1	2	7	90	81	74		4	3	6
Imp.			3			3	8	2	4	18	2	1	1	1
Saldo			-1			-1	-1	88	77	56		3	2	5
HONG KONG														
Exp.	2	3	2	1	3	4	4	8	5	18	21	14	12	56
Imp.	4	3	3	4	11	18	48	76	66	4	5	12	14	33
Saldo	-2	0	-1	-3	-8	-14	-42	-68	-61	14	16	2	-2	23
INDONESIA														
Exp.	1	4			1	4	5	7	3	1	1	2	1	2
Imp.	2	1		1	1	5	13	14	18	17	10	10	13	9
Saldo	-1	3			0	-1	-8	-7	-15	-16	-9	-8	-12	-7
MALASIA														
Exp.						1	2	1	3	4	2	1	1	7
Imp.	5	3	3	6	2	7	12	15	5	3	3	5	12	7
Saldo						-6	-10	-14	-2	1	-1	-4	-11	0
SINGAPUR														
Exp.		1	1		1	2	1	2	1	2	3	5	4	15
Imp.	9	6	14	15	26	39	37	19	13	9	17	21	8	21
Saldo		-5	-13		-25	-37	-36	-17	-12	-7	-14	-16	-4	-6
TAILANDIA														
Exp.	1	1	1	1	2	2	1	9	4	1	3	17	27	81
Imp.						1					13	9	1	3
Saldo						1					-10	8	26	58

Fuente: Mercados, abril 1990 con datos de FMI.

Otros factores, algunos de los cuales no han recibido la debida atención, sugieren un considerable potencial para intensificar la relación económica y financiera con esa región: más aún, puede y debe desarrollarse no solo bajo un esquema bilateral, sino también participando en la estrategia de globalización de las grandes empresas asiáticas. Algunos de los factores son los siguientes:

Posición Estratégica de México en el Hemisferio Occidental

En momentos como los actuales, cuando el signo dominante del comercio internacional es la integración de bloques, las naciones de Asia tienen que encontrar fórmulas para mantener y acrecentar su presencia en el mercado integrado más rico del mundo: el que representan Estados Unidos y Canadá. Ante esta necesidad estratégica, la situación de México tiene ventajas obvias. Los tiempos de entrega promedio, desde una planta ubicada en el centro de México al centro de Estados Unidos, es de apenas una octava parte del necesario para enviar la misma mercancía desde el Lejano Oriente. La diferencia es más pronunciada si la comparación se hace a partir de nuestra frontera norte: la ventaja es de casi quince veces. El resultado también nos es favorable si se piensa en Puerto Rico y, en general, el Caribe.

Consideraciones de este tipo, aunadas a hechos tales como la magnitud de nuestro mercado interno, la competitividad de la mano de obra en costo y productividad, y los avances del país en la estabilización de su economía, explican no sólo el establecimiento de plantas maquiladoras japonesas y coreana en Baja California Norte, sino también decisiones, como la tomada por una fábrica de automóviles nipona, de construir en Aguascalientes su planta más grande fuera del Japón, de donde una buena parte de la producción se colocará en el mercado norteamericano.

- Necesidad de Colocar los Excedentes Financieros Asiáticos:

La posición comercial superavitaria de los principales países asiáticos ha generado excedentes de capital que necesitan hallar oportunidades de inversión en otras regiones. Resalta el caso de Japón, cuyos intermediarios financieros han crecido enormemente y extendido su presencia internacional: hace unos quince años, ningún banco japonés figuraba entre los diez más grandes del mundo; hoy, por lo menos ocho son de esa nacionalidad.

- Formas de Organizar la Producción:

Una de las estrategias de las empresas asiáticas para conservar competitividad ha sido organizar la producción en torno al concepto "justo a tiempo". Consiste en minimizar los niveles de inventario de materias primas y componentes de las plantas, con el siguiente ahorro en costos financieros y espacios. La industria automovilística que mantiene stocks suficientes sólo para dos días de operación, contra 10 y 20 días en empresas de otras nacionalidades.

Estos niveles de eficiencia en el manejo de inventarios sólo pueden lograrse mediante el desarrollo de una red de proveedores diversificada y eficiente, así se entiende que más de 35,000 empresas pequeñas y medianas dependen de un solo consorcio para realizar buena parte de sus ventas, Japón tienen el doble de compañías pequeñas y medianas que Estados Unidos y diez veces más que la Gran Bretaña.

En síntesis, el reto inmediato es intensificar las relaciones con la Cuenca del Pacífico, aprovechando la mejoría de nuestra situación económica y las oportunidades que les ofrece la integración mercantil de México con Norteamérica.

DATOS RELEVANTES DE ASIA INDUSTRIALIZADA

Japón, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Tailandia y Malasia.



AREA	P.I.B.	Habitantes (M)	Exportaciones (%)
ASIA	3367	266	20.1

INTEGRACION CON AMERICA LATINA

El proceso de integración latinoamericana ha tenido avances prácticamente nulos en las últimas décadas. Actualmente la necesidad de evitar que se prolongue la difícil experiencia de los ochentas en la mayor parte de los países de la región, así como la creciente apertura comercial de varias naciones y la conformación de bloques regionales, exigen replantear dicho proceso de integración.

La deuda externa latinoamericana tiene su origen en los desequilibrios presentes en la región desde principios de la década pasada, y que fueron agravados por los "shocks petroleros" de 1973 y 1979. La llamada década perdida en América Latina, por el profundo deterioro social y económico que durante el decenio de los ochenta tuvieron casi todos los países, llevó a articular políticas de ajuste. Esto ha implicado, entre otros aspectos, la reducción del aparato público y la disminución del financiamiento preferencial.

Las políticas de ajuste han afectado a los productores de bienes de capital, lo cual ha replanteado la discusión de su papel en el desarrollo nacional, así como la perspectiva de los proyectos de integración latinoamericana en este sector. Nos referimos a los casos de Argentina, Brasil y México, principales productores de este tipo de bienes en la región.

Durante 1990 Argentina y Brasil tuvieron virtualmente suspendidos los sistemas de financiamiento a las exportaciones de bienes de capital, además de las hiperinflaciones que obstaculizaron el proceso productivo industrial.

El fin de la década de los ochenta y principios de los noventa ha atestiguado profundos e importantes cambios en América Latina, unos eminentemente políticos, como el resurgimiento de la democracia en muchos de los países que la integran; otros de naturaleza económica; así como acontecimientos internacionales que se han combinado con los regionales dificultando el crecimiento económico de los países latinoamericanos.

Durante estos años se ha observado una disminución de los precios de exportación de las materias primas de los países en vías de desarrollo, un aumento de las tasas de interés y un agotamiento de las fuentes oficiales de crédito, lo que originó un estrangulamiento externo y la crisis de la deuda. América Latina se volvió una región exportadora de capitales, destinando en promedio el 50% de su ahorro nacional al pago de servicios de la deuda externa. Cabe destacar que entre 1982 y 1987, la región efectuó una transferencia de recursos al exterior de aproximadamente 150 mil millones de dólares, cifra que no considera la fuga de capitales.

El programa de políticas de ajuste en la década perdida del cual hablamos anteriormente, tuvieron siempre como principales objetivos combatir la inflación y retomar el crecimiento. Ejemplo de ello lo constituye el Plan Austral, en Argentina; El Plan Cruzado, en Brasil; El Pacto de Solidaridad Económica, en México, etc.

Integración Latinoamericana

Frente a la crisis internacional y la imposibilidad de desarrollar una actividad económica, que por su complejidad impide su ejecución por un sólo país, los gobiernos recurren a la cooperación regional o global y a la búsqueda de la integración. Esta coyuntura permite la creación de alianzas políticas regionales y globales que favorecen la integración, la cual se convierte en un instrumento necesario para lograr el desarrollo de América Latina. Ello permitirá atraer y utilizar de manera ventajosa el capital externo, resolver el déficit de comercio exterior mediante las exportaciones dentro de la zona y la situación selectiva de importaciones; facilitará, también, la adquisición de tecnología contemporánea y mejorará el intercambio de bienes, servicios, capitales y personas. La integración ayudará a la desaparición de diferencias económicas y sociales injustas entre los pueblos, y pondrá fin a las luchas que los fragmentan.

Es claro que las decisiones para la integración no las toman los pueblos sino los gobiernos, y son ellos quienes también determinan la forma de industrialización adecuada a sus necesidades. No obstante, hoy día, las políticas para ello pueden evitar la intervención únicamente del Estado y complementarse con sistemas más descentralizados y participativos, como podrían ser las entidades no gubernamentales. Ello implica reconocer la existencia de un espacio económico y social ajeno a la tradicional oposición Estado-Empresa privada. Cabe recordar como los gobiernos populistas y desarrollistas impulsaron la cooperación e integración, mientras que otros países sólo se involucraron en la integración proyectada por Estados Unidos. Actualmente, los gobiernos democráticos han impulsado una integración nacional y popular, buscando beneficios para las mayorías nacionales. Es también importante señalar la existencia de la denominada integración formal, la cual se realiza entre dos o más países, fuera de lo que se llamará integración global (Proyecto Itaipú; Flota Gran Colombiana, entre Colombia y Venezuela; y los Acuerdos de Integración Argentina-Brasil-Uruguay). Han surgido las Empresas Multinacionales Latinoamericanas como actores de la integración regional.

La ALALC

Es de sobra conocido el hecho de que en América Latina se han puesto en práctica un sin fin de mecanismos que se consideran adecuados para los programas de integración o cooperación regional. De esta manera vemos como el Tratado de Montevideo de 1960 inicia la creación de una zona de libre comercio en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en cuya ocasión se proponía disminuir gravámenes arancelarios recíprocamente; éstos se renegociarían anualmente y pasarían a formar parte de las listas

nacionales. Proponía también concesiones sobre disminución de gravámenes conferidos en favor de los países miembros de menor desarrollo económico y finalmente concesiones iguales producidas en los acuerdos de complementación industrial.

Sin embargo, las importaciones en la zona, de productos negociados descendieron del 77.9% del total, en 1962, a 40% en 1977; de manera contraria, los productos no negociados por la ALALC pasaron del 21% del total en la zona, en 1962, a 60% en 1977. En los años posteriores a 1977 no se modificaron estas tendencias, mostrándose así la ineficacia de la ALALC como instrumento para fortalecer las corrientes del comercio entre países miembros. Para finales de los años setenta, las negociaciones anuales para la reducción de aranceles se tomaron más difíciles. En materia de complementación industrial se llegó a la suscripción de acuerdos sin importancia. Estos problemas generaron indiferencia entre los países miembros para reactivar a la ALALC, lo que produjo un nuevo proceso de integración dentro de la misma Asociación, denominado Pacto Andino.

La ALADI

La ALALC fue considerada inoperante, optándose por la creación de un nuevo tratado que permitiera el establecimiento de un mercado común en la región, con base en la creación de una zona preferencial y acuerdos tanto multilaterales como de alcance parcial. Con estas características se firmó el Tratado de Montevideo de 1980, Que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

El objetivo de la ALADI ha sido formar un mercado común latinoamericano gradual y progresivo. Sin duda la modalidad que presenta la ALADI es el reconocimiento de la negociación parcial como eje del sistema, en contraste con la multilateralidad propuesta por la ALALC. La ALADI no posee compromisos cuantitativos o temporales; será la propia decisión de los países los avances y la profundidad de los compromisos. Esto dota a los países de una gran libertad de acción y de las ventajas de una negociación bilateral o parcial, siendo así más fácil identificar los compromisos y los efectos que producen. La consecuencia lógica de todo esto es que los acuerdos parciales conducen al bilateralismo, en ocasiones son opuestos entre sí, crean duplicidad de esfuerzos, pueden ser discriminatorios y, además, pueden existir sin la ALADI.

Como estos dos casos existen varios esfuerzos frustrados u olvidados por parte de América Latina, que no tendría caso enumerar, todos ellos con el fin de crear zonas de libre comercio.

Los siguientes cuadros contienen un resumen de los esfuerzos que en la actualidad están realizando los países de la América Latina por disminuir su barreras arancelarias e integrarse al fenómeno de globalización de mercados.

AMERICA LATINA SE INTERCONECTA

MEXICO

GRUPO DE LOS TRES (G-3)
con VENEZUELA y COLOMBIA, comprometido a firmar un Acuerdo de Libre Comercio en 1992. Chile le gustaria participar con los 3.
CHILE: se firmo un Acuerdo de Libre Comercio en oct de 91, inicia enero de 92.
ARGENTINA: acuerdo bilateral de reduccion de aranceles desde 1986.
URUGUAY: igual que el convenio con Argentina, desde 1986.
CENTRO AMERICA: Acuerdo marco de Libre Comercio, se llevaran acabo negociaciones bilaterales con cada país.

COLOMBIA

GRUPO DE LOS TRES:
con MEXICO y VENEZUELA, comprometida a firmar un ALC durante 1992.
CHILE, quisiera participar.
PACTO ANDINO:(VENEZUELA, PERU, ECUADOR y BOLIVIA).- cuestionable proyecto de zona de libre comercio en 92 y mercado comun apartir de 96.
CHILE : negociaciones para un ALC iniciadas desde octubre de 1991.
VENEZUELA: acuerdo bilateral para reducir barreras en productos metalurgicos y petroquimicos a partir de 1992.

CENTRAL AMERICA

MERCADO COMUN CENTRO AMERICANO:
(GUATEMALA, SALVADOR, HONDURAS, NICARAGUA y COSTA RICA): zona de libre comercio desde 1992, con el objetivo de crear un Mercado Comun, sin fecha.
MEXICO: Acuerdo Marco de Libre Comercio, negociaciones bilaterales, país por país, ya se iniciaron.

VENEZUELA

GRUPO DE LOS TRES:
con COLOMBIA y MEXICO, comprometida a firmar un ALC durante 1992.
CHILE, quisiera participar.
ANDINE PACT: (COLOMBIA, PERU, ECUADOR y BOLIVIA).- cuestionable proyecto de zona de libre comercio a partir de 92 para llegar a un Mercomun en 1996.
ARGENTINA: acuerdo de bajos aranceles.
CHILE: programa de bajos aranceles para llegar a un ALC en mayo 31 de 1994.
COLOMBIA: acuerdo bilateral para reducir barreras en productos metalurgicos y petroquimicos a partir de 1992.

ECUADOR

ANDINE PACT: (COLOMBIA, PERU, VENEZUELA y BOLIVIA).- proyecto cuestionable de zona de libre comercio a partir de 1992 para llegar a un Mercomun en 1996.

AMERICA LATINA SE INTERCONECTA

BOLIVIA

GRUPO ANDINO (COLOMBIA, PERU, ECUADOR, VENEZUELA): proyecto cuestionado de zona de libre comercio a partir de 1992 y mercado común a partir de 1996.

CHILE: Se ha propuesto un acuerdo de complementación económica. Ha mostrado interés en ingresar al Mercosur con: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

CHILE

ARGENTINA: Zona de libre comercio para fines de 1995 (acuerdo se firmará en agosto)

MEXICO: discusiones para crear zona de libre comercio a partir de 1996.

VENEZUELA: a partir de julio de 1991, programa de rebaja de aranceles para llegar a una zona de libre comercio el 31 de mayo de 1994.

BOLIVIA: se ha propuesto un acuerdo de complementación económica.

COLOMBIA: negociaciones comenzaron en julio para un acuerdo de libre comercio.

URUGUAY: zona de preferencias arancelarias
Posible incorporación en el Grupo de los Tres con Venezuela, Colombia y México.

BRASIL

MERCOSUR (con Argentina, Uruguay, Paraguay): mercado común a partir de 1995.

PARAGUAY

MERCOSUR (con Brasil, Argentina, Paraguay): mercado común a partir de 1995.

URUGUAY

CHILE: Zona de preferencias arancelarias
MEXICO; zona de preferencias arancelarias
MERCOSUR; (con Argentina, Brasil, Paraguay): mercado común a partir de 1995.

ARGENTINA

MERCOSUR; (con Brasil, Uruguay, Paraguay): mercado común a partir de 1995.

VENEZUELA; Zona de preferencias arancelarias
MEXICO: zona de preferencias arancelarias desde 1986

CHILE: zona de libre comercio para fines de 1995 (acuerdo se firmará en agosto)

Nota: Se advierte que en estos cuadros se están mencionando los países de Centro América (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.) pero se está omitiendo cualquier relación comercial con Puerto Rico y Panamá.

DATOS RELEVANTES DE SUDAMERICA

(No se Incluye México)



AREA	P.I.B	Habitantes (MM)	Exportaciones (%)
SUDAMERICA	661	632	4.4

CAPITULO IV.

INTEGRACION COMERCIAL DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

CAPITULO IV

INTEGRACION COMERCIAL DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

INTRODUCCION

A partir de 1983 México, inició un decidido cambio estructural, orientado a lograr estabilidad macroeconómica permanente, y la incerción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional. Este proceso de ajuste económico y apertura comercial se ha traducido en una mayor competitividad internacional y en un crecimiento notorio de la actividad comercial con el exterior. Destaca en este proceso de ajuste económico, el gran dinamismo mostrado por las exportaciones no petroleras que pasaron de 5 mil millones de dólares en 1982 a casi 17 mil millones en 1990.

Dentro de este contexto y junto con la creciente importancia que han alcanzado las relaciones económicas de México con Estados Unidos y Canadá, han cobrado relevancia las negociaciones para el establecimiento de un Tratado de Libre Comercio que regule las importaciones y exportaciones de los tres países.

RELACIONES COMERCIALES MEXICO - ESTADOS UNIDOS

Desde el gobierno de Guadalupe Victoria, establecido al logro de la independencia política de nuestro país, hasta el actual presidente de México, ha sido de importancia fundamental la conducción de las relaciones económicas y políticas de México con los principales países industriales, en particular con Estados Unidos.

Negociaciones Comerciales con Estados Unidos

Las relaciones comerciales con Estados Unidos se han visto reguladas en los últimos años por una serie de convenios entre los cuales se tienen:

- Sistema Generalizado de Preferencia (SGP):

El SGP se estableció desde 1974 y otorga exenciones arancelarias en favor de los países en desarrollo en aproximadamente 4,217 fracciones arancelarias. Estas preferencias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos niveles. El gobierno

estadounidense decide anualmente y de manera unilateral la lista de los productos incluidos en el SGP.

- Convenio Sobre Productos Textiles y del Vestido:

Debido a la competitividad dentro de la industria textil por parte de ciertos países en desarrollo (como México, Hong Kong y Taiwan), que los países desarrollados protegen a sus industrias.

México para poder competir en el mercado norteamericano, suscribió en 1975 un convenio textil con Estados Unidos cuya última renovación entro en vigor en enero de 1988 y regirá hasta diciembre de 1992.

Pese a que México obtuvo ciertos beneficios, el convenio aún restringe las exportaciones de productos en los que somos altamente competitivos.

- Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios:

Este acuerdo se firmó en 1985 y en el cual Estados Unidos se comprometió a comprobar el daño que pudieran ocasionar las exportaciones mexicanas, antes de aplicar un impuesto compensatorio. Por su parte se comprometió a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación. Este convenio fue renovado en abril de 1991 por un período de tres años.

- Convenio Sobre Productos Siderúrgicos:

Este convenio se firmó en 1984 y se renovó en octubre de 1989 por un lapso de 30 meses. En el se establecen cuotas a las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, fijada en 0.31% del consumo aparente de Estados Unidos, esta cifra se incrementó al 0.95% y según la última firma del convenio, hasta principios de 1992 sería del 1.1 %.

- Entendimiento Bilateral Sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión:

En 1987 se firmó el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos para tratar problemas que surjan del comercio y la inversión.

Ambos países renovaron el Acuerdo en marzo de 1989 y se creó un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo en diferentes materias. Algunos de los alcances del Acuerdo fueron: se liberalizó la importación de mango y se estableció un plan para facilitar el acceso a transportistas de ambos países.

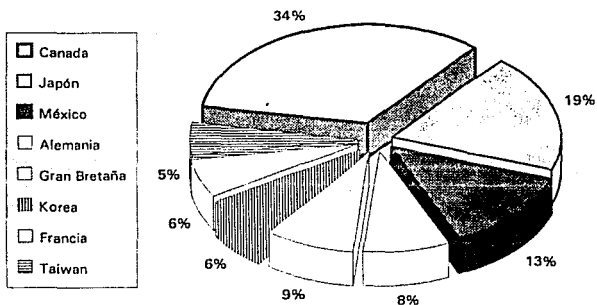
- Entendimiento para Facilitar el Comercio y la Inversión:

Este Acuerdo firmado en 1989, tiene por objeto promover las exportaciones y la inversión. En una primera etapa impulsó proyectos en materia de telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y alimentos.

Situación Actual del Intercambio Comercial Mexico - Estados Unidos

La importancia de nuestro comercio con Estados Unidos siempre ha sido considerable. A finales del siglo pasado, alrededor del 70 % de nuestras exportaciones y el 50% de nuestras importaciones, ya se llevaban a cabo con ese país. Estados Unidos es nuestro principal socio comercial y, para ellos, el flujo comercial con México representa el tercero en importancia después de Canadá y Japón.

Gráfica 4.1
EXPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS 1991

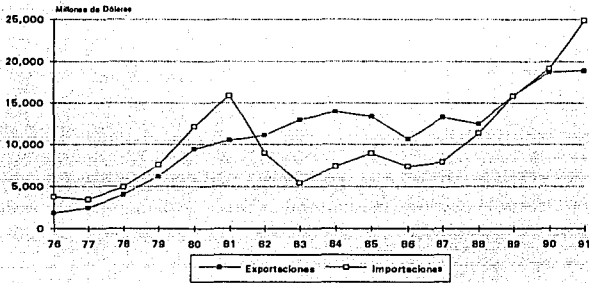


Fuente: BusinessWeek, abril 1992.

Gracias a la penetración de la manufactura mexicana en el mercado norteamericano, las exportaciones crecieron a una tasa promedio anual del 24% entre 82-89. Hoy, el 70% de las ventas a E.U., son productos manufacturados, comparado con el 32% de hace ocho años.

Gráfica 4.2

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO - ESTADOS UNIDOS

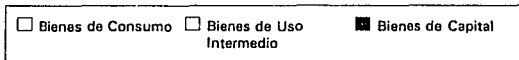
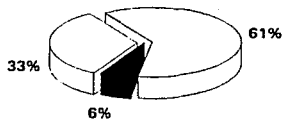


Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior

Gráfica 4.3

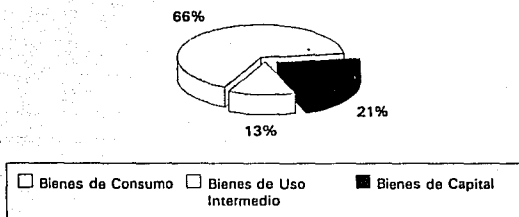
COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR CON ESTADOS UNIDOS

EXPORTACIONES



Fuente: INEGI, enero/septiembre 1991

IMPORTACIONES



Fuente: INEGI, enero/septiembre 1991

Algunos Sectores de Importancia en el Intercambio Comercial de México con E.U.A

- **Industria Textil:** Más del 75% de nuestras exportaciones textiles y el 98% de las de confección van hacia Estados Unidos, y el 90% de las importaciones provienen de ese país, incluyendo maquiladoras, que juegan un papel importante en este comercio.

- **Industria Automotriz:** La industria automotriz mexicana es la principal exportadora de productos manufacturados. Por esto resalta la importancia que tiene para nuestra economía su evolución en Estados Unidos. Debido a que las exportaciones mexicanas de autos terminados están concentradas en el mercado medio, (es decir, vehículos familiares), los efectos negativos que se puedan tener en este mercado estadounidense serán de mayor intensidad.

En los próximos años, se espera que el número de unidades vendidas disminuya 1%, mientras que las importaciones aumenten 4%.

- **Maquinaria, Equipo Eléctrico y no Eléctrico:** Este sector representa el 32% del comercio bilateral. El mejor desempeño es el de televisores en color, de los cuales México es el primer abastecedor del mercado norteamericano, es el tercer producto líder de exportación y representa 2.7% de las ventas no petroleras.

De los productos exportados a Estados Unidos, 2,000 mercancías están contempladas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Las limitaciones que plantea Estados Unidos a las exportaciones de México bajo ese sistema, están contempladas en las "Cláusulas de Necesidad Competitiva", consistente en que los productos mexicanos no deben exceder el 50% de las compras realizadas por ese país, del producto individual y de un sólo proveedor, o no exceder de un valor dado de exportación, que en 1988 ascendió a 37.5 millones de dólares. Como una observación podemos decir que el 81% de la inversión extranjera directa

norteamericana se destina a la industria manufacturera, de las cuales las empresas transnacionales controlan el 54% de las exportaciones no petroleras.

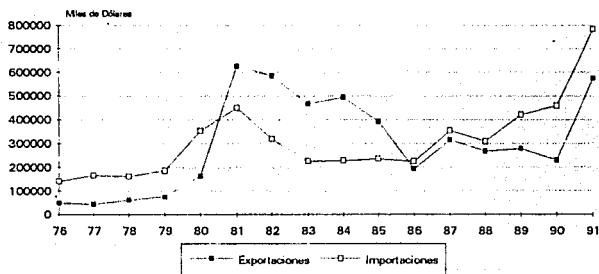
RELACIONES COMERCIALES MEXICO - CANADA

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1987, México ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá; considerando las operaciones en ambos sentidos, Canadá ocupó el quinto lugar entre los socios de México.

Las transacciones recíprocas crecieron durante los años setenta como resultado del auge petrolero.

Gráfica 4.4

INTERCAMBIO COMERCIAL MEXICO - CANADA



Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior

El petróleo que en un pasado reciente fue el principal producto mexicano de exportación, constituyó sólo el 12% de las ventas totales en 1987. Los productos no petroleros, particularmente los manufacturados forman ahora el grueso de las exportaciones mexicanas a Canadá.

Actualmente el sector automotriz (particularmente refacciones y motores), constituye más de la mitad de las compras que Canadá le realiza a México.

Canadá, también es fuente importante para México de materias primas y productos semiterminados como el azufre, el acero, la pulpa y el papel, asbestos y plásticos.

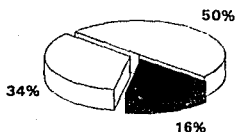
Para la industria canadiense, en México existen oportunidades en los campos de

telecomunicaciones, transporte, irrigación, agricultura, medio ambiente y servicios públicos.

Grafica 4.5

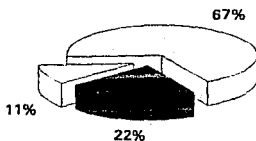
COMPOSICION DEL COMERCIO EXTERIOR CON CANADA

EXPORTACIONES



□ Bienes de Consumo □ Bienes de Uso Intermedio ■ Bienes de Capital

IMPORTACIONES



□ Bienes de Consumo □ Bienes de Uso Intermedio ■ Bienes de Capital

Fuente: INEGI, enero/septiembre 1991

Negociaciones Comerciales México - Canadá

Hasta marzo de 1988, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946; del Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980; y del Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.

En marzo de 1989 se firma el Entendimiento Sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, que cubre diversas áreas de cooperación como textiles, productos agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales. También se incluyen equipos de minería, industria forestal, inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, el programa de las maquiladoras, aranceles y el Sistema Generalizado de Preferencias.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ESTADOS UNIDOS - CANADA

Una de las consecuencias más importantes del crecimiento del comercio mundial en las últimas dos décadas, ha sido la creación formal e informal de bloques económicos y comerciales entre naciones, que han fortalecido los vínculos entre los participantes y fomentado el desarrollo económico mutuo. Esto ha motivado la coexistencia de dos tendencias encontradas: libertad comercial al interior del bloque y proteccionismo frente a terceros.

Existen diversos grados de integración económica; la llamada área preferencial (acuerdo entre países que se otorgan privilegios para ingresar en sus mercados domésticos); el acuerdo para el libre comercio (se establece cuando dos o más naciones deciden eliminar, total o parcialmente, las tarifas entre ellas, manteniendo su independencia arancelaria ante el resto del mundo); la unión aduanera (que instrumenta una política arancelaria común ante terceros países); el mercado común (en adición a lo anterior, permite el libre movimiento de los factores de la producción), y la unión económica (conlleva una fuerte interdependencia en las políticas monetaria y fiscal de los miembros).

El ejemplo más exitoso de integración económica es el mercado común europeo, que a partir de 1993 se convertirá en unión económica; otros intentos menos ambiciosos han sido la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Mercado Común Centroamericano y el Tratado de Libre Comercio entre Australia y Nueva Zelanda.

Siguiendo esta tendencia a pesar de la oposición de grupos internos, Estados Unidos y Canadá llegaron en 1987 a un acuerdo para crear un área de libre comercio entre sus economías, que entró en vigencia a partir de enero de 1989.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, es de gran importancia en el contexto mundial, tanto por el tamaño de las economías que lo conforman (su PNB conjunto sumó 5,763 millones de dólares en 1989), como por ser el primero en su tipo que incluye los temas de servicios e inversiones.

Este acuerdo es consecuencia natural de la estrecha relación económica que han sostenido durante años estas naciones. Canadá y los Estados Unidos comparten una gigantesca frontera, semejante nivel de ingreso y un idioma común (con la parte británica).

Actualmente el flujo de comercio y servicios entre los dos países produce alrededor de 200 mil millones de dólares. Canadá destina un 70% de sus ventas al exterior a Estados Unidos y 67% de sus importaciones provienen de ese país. Las exportaciones canadienses a

Estados Unidos significaron el 19% de su PNB, mientras que las exportaciones estadounidenses a Canadá representan el 1% de su PNB (1990).

Cuadro 4.1
COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS CON CANADA
 (millones de dólares)

		Exportaciones	Importaciones
Total	1990	83,700	91,400
	91	85,200	91,100
Bienes de capital	1990	26,300	13,100
	91	25,800	14,000
Bienes de consumo	1990	7,500	3,700
	91	8,700	3,800
Vehículos y partes automotrices	1990	21,500	29,700
	91	22,600	28,800
Combustibles	1990	2,300	10,400
	91	1,400	10,800
Partes industriales	1990	17,100	25,400
	91	17,500	24,500
Comida y bebidas	1990	4,700	4,500
	91	5,200	4,600
Otros	1990	4,300	4,600
	91	4,000	4,600

Fuente: Banco de Comercio Exterior, S.N.C.

Estados Unidos y Canadá representan el conjunto regional que desde 1945 desarrolla una relación económica que rebasa en valor cualquier otra relación bilateral en el mundo. En 1987 el valor del PNB de los países significó el producto total de los países industrializados, superior a la Comunidad Económica Europea y a Japón. Las importaciones de ambos ocuparon el segundo lugar en 1987; su comercio bilateral es superior a 135 mil millones de dólares. Por lo que respecta a inversión extranjera, Estados Unidos es el mayor generador en Canadá, con 75% bajo su control en contraste con 9.2% bajo control inglés. La inversión indirecta representa 52% contra 4.8% proveniente de Inglaterra.

Con este acuerdo, Canadá busca un acceso seguro y predecible al enorme mercado estadounidense; esto debido a que las autoridades norteamericanas por causa de su enorme déficit comercial con el resto del mundo, han tomado medidas de protección (principalmente restricciones cuantitativas) para aliviar su situación.

Otro de los objetivos de Canadá, es la creación de un mecanismo bilateral para la resolución de conflictos comerciales, ya que los tribunales norteamericanos acostumbran dar entrada a múltiples demandas de competencia desleal en contra de productores foráneos sin mayores justificaciones.

El interés de los Estados Unidos se centra en la necesidad de participar en un bloque, que le permite tener un mayor margen de maniobra ante la enorme influencia que están adquiriendo los países de la CE y del Lejano Oriente, también les interesa asegurar una fuente confiable de energía y aprovechar las oportunidades que brinda una legislación canadiense menos rígida en términos de servicios e inversión extranjera.

El 5 de octubre de 1987, las autoridades de los departamentos de comercio de Estados Unidos y Canadá, así como sus líderes ejecutivos, anunciaron conjuntamente que a partir del primero de enero de 1989 planearían ingresar en un ALC, para lo cual se realizarían ajustes estructurales en Canadá respecto a sus restricciones comerciales entre provincias y, en conjunto, el camino hacia el abatimiento de barreras arancelarias y no arancelarias mutuas, en un período de diez años. Poco después del anuncio, el ALC sería tipificado y aprobado por el congreso y el poder legislativo de Estados Unidos y de Canadá.

El acuerdo se fundamenta en seis puntos:

1. eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias,
2. mejorar el clima de inversión bilateral,
3. resolver conflictos en torno al comercio de automóviles y sus partes,
4. resolver diferencias respecto al empleo de subsidios e impuestos,
5. crear reglas que rijan el comercio de servicios, principalmente los financieros.
6. promover la cooperación multilateral en comercio e inversión dentro de la Ronda Uruguay del GATT.

Antes de la firma del acuerdo de libre comercio, alrededor del 75% del comercio entre Estados Unidos y Canadá estaba exento de impuestos; aún así, uno de sus objetivos básicos fue la eliminación, en un período máximo de diez años, de todas las tarifas que aún incidían sobre el comercio de mercancías (dejando intacto su sistema arancelario con el resto del mundo).

Para productos muy competidos, las tarifas se eliminaron de inmediato, como en los casos de equipos de cómputo, artículos de piel, algunos tipos de aluminio, motocicletas y frenos de aire para carros de ferrocarril. Estos productos representan alrededor del 15% del comercio de mercancías entre Canadá y Estados Unidos.

En los productos medianamente competitivos, las tarifas se eliminarán en cinco fases similares (20% de reducción anual); estos bienes representan el 35% del comercio sujeto a arancel, y destacan los productos químicos, de papel, pintura, muebles, equipo de telecomunicaciones y algunos tipos de maquinaria.

Finalmente, en los productos que requieren más tiempo para ajustarse a las condiciones internacionales, las tarifas se eliminarán en diez etapas; aquí se incluye a la mayoría de los productos agrícolas, textiles, acero, carne de res y llantas entre otros.

Para evitar que otras naciones resulten favorecidas con este tratado, se estableció una regla de origen, donde se determinó el nivel de valor agregado local (sea de Canadá o de los

Estados Unidos) que deberán contener los bienes comerciales, normalmente el 50%, a fin de poder recibir trato preferencial.

En agricultura, el punto más relevante es la prohibición de subsidios a la exportación en el marco bilateral. Asimismo se acordó eliminar todas las tarifas en un período de diez años, aún cuando se permiten salvaguardar para proteger coyunturalmente a ciertos productores, como los horticultores de Canadá.

En inversión de energéticos y en cultura, el acuerdo faculta al gobierno canadiense para mantener su rectoría. Estos temas fueron materia de intensos debates en el parlamento canadiense antes de la firma del tratado: soberanía política y cultural. En este segundo aspecto, se teme la influencia estadounidense en la población de habla inglesa y sus implicaciones en la identidad nacional; el acuerdo excluye la participación de nacionales de E.U. en la industrias de películas y video, música, discos, publicaciones, transmisiones por cable y radiodifusión. En cuanto a energía, se estipula la obligación de Canadá de suministrarla independientemente de una eventual disminución en sus recursos. Por ejemplo, si baja su producción de petróleo no puede reducir el porcentaje de exportaciones a su socio. Este se beneficia porque asegura un abastecimiento estable de energéticos.

En el sector automotriz, Canadá se comprometió a terminar con el embargo que mantenía en contra de autos usados provenientes de los Estados Unidos y se estableció una regla de origen especial y más rígida, a fin de favorecer a los productores del área y evitar que otros utilicen a Canadá como plataforma para acceder al mercado norteamericano.

Se otorgó el tratamiento nacional a proveedores de servicios comerciales de ambas naciones, aunque con importantes excepciones en transportación, telecomunicación básica y servicios gubernamentales entre otros.

En materia de inversión extranjera, se dió el tratamiento nacional a los inversionistas de ambas naciones para la constitución de nuevas empresas, aunque el gobierno canadiense se reservó la facultad de evaluar la compra de compañías canadienses existentes por parte de inversionistas norteamericanos, si bien con reglas más claras que las habidas antes de la firma del tratado.

Se excluyó negociar sobre petróleo y uranio.

Los bancos canadienses obtuvieron la facultad de suscribir y negociar con valores del gobierno canadiense y sus agentes dentro del mercado norteamericano; asimismo, cualquier cambio que se haga al "acta Glass Steagall" (que regula la actividad bancaria en los Estados Unidos) será aplicable a las instituciones canadienses.

Canadá accedió a otorgar el trato de nacional a inversionistas norteamericanas con interés en instituciones de crédito canadiense, si bien no podrán tener participación mayoritaria en los bancos de ese país.

Puntos Vulnerables

El Acuerdo de Libre Comercio ha debilitado las capacidades del gobierno canadiense federal y provincial en lo tendiente a políticas de empleo y producción. Los gobiernos provinciales, que en el pasado pudieron implementar proyectos económicos autónomos, hoy enfrentan la competencia en pie de igualdad, entre los intereses locales y los estadounidenses en Canadá.

Algo muy importante es la posibilidad de que se rompan cadenas productivas provinciales y regionales que pueden ser interrumpidas por cadenas productivas originadas en Estados Unidos. Anteriormente los gobiernos provinciales canadienses podían adoptar políticas sobre sus recursos naturales, y se prohibía exportarlos en bruto, era obligatorio que se procesaran y con ello se incentivaba a las industrias manufactureras para que se instalaran cerca de la extracción del recurso.

Respecto a la energía, el artículo 409, da a Estados Unidos el derecho a la energía y recursos energéticos de Canadá en la misma proporción, que lo que se compró en los últimos tres años. Al consumidor estadounidense no se le podrá cobrar más porque esto significará una tasa discriminatoria, pero tampoco se puede otorgar ayuda federal y provincial al que desee invertir en una región, esto implicará a un subsidio injusto en contra de Estados Unidos.

Regionalmente, el acuerdo refuerza el eje económico norte-sur y fragmenta la relación este - oeste de Canadá, todo el país mirará en el futuro a la relación económica con el sur y no tratará de incrementar los intercambios en el interior del propio Canadá; por otra parte esta tendencia agudizará las pugnas regionales y los nacionalismos provinciales de aquellos que se sentirán más fuertes negociando con Estados Unidos que con los propios canadienses.

Comentarios Adicionales para Canadá

El ALC entre Estados Unidos y Canadá, tal como aparece en la actualidad y por la diferencia en tamaño y poderío de las dos economías es por un lado, una prueba de que naciones de diferente dimensión pueden llegar al final de este siglo a acuerdos comerciales exitosos. Por otro lado, Canadá, como país pequeño ganaría relativamente más que su contraparte principalmente porque su economía y empresas adquirirán economías de escala, tecnología, mercados, entre otros, que no estaban a su fácil acceso antes del ALC. Sus consumidores, sujetos recientemente a leyes y restricciones provinciales, ganarían en términos de mayor volumen, calidad y bajo precios de productos. Sin embargo, en todo acuerdo existen perdedores y ganadores, lo cual es importante tomar en cuenta como enseñanza para nuestro país. Las implicaciones del ALC para Canadá pueden resumirse:

- Aunque en el aspecto macroeconómico, Canadá se encuentra en recesión después del ALC, es difícil concluir que ha sido precisamente por razón de dicho acuerdo.

- Los mayores mercados obligan a las empresas a esforzarse mayormente por penetrar el mercado en E.U. y otras partes del mundo, así como racionalizar las líneas de producción y procesos. Así mismo, obliga a mayores esfuerzos en la investigación y desarrollo de nuevos productos, diseño de los mismos y estándares competitivos.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Origen y Entorno del TLC

México ha decidido integrar con Estados Unidos y Canadá (las naciones con mayor grado de industrialización del continente) la zona de libre comercio más grande del mundo, a juzgar por el valor de los bienes y servicios que podrán intercambiarse sin la presencia de barreras arancelarias o de otros tipos, y por el número de habitantes que residen en América del Norte (360 millones de habitantes).

Debido a que permaneció la economía mexicana cerrada en el pasado, se obstaculizaba el acceso ágil a nuevas tecnologías y a productos de precio y calidad que nos permitiera competir en los mercados mundiales.

La experiencia mexicana durante los años en que se mantuvo alto el precio del petróleo demostró, que la abundancia de recursos en el marco de una economía cerrada no provoca, necesariamente aumentos en la competitividad del aparato productivo. Lo anterior nos hizo comprender que para tener un crecimiento sobre bases sólidas, era indispensable abrir la economía, con el fin de lograr mayores niveles de competitividad, ya que el comercio con el exterior permite a los países utilizar sus ventajas comparativas, lo que dinamiza a su sector productivo; promueve la especialización, se aprovechan economías de escala y se facilita la transferencia de tecnología para aumentar la productividad.

Hay tres factores que fundamentan la decisión de aprovechar nuevas fórmulas de cooperación internacional, antes que la de esperar pasivamente la superación de nuestras dificultades. Entre estas dificultades podemos mencionar las que tienen el GATT y los foros multilaterales para frenar el neoproteccionismo y establecer así acuerdos que mejoren las operaciones comerciales (los resultados de la ronda de Uruguay constituyen su expresión más reciente); además de la escasez de respuestas efectivas que reconozcan el esfuerzo de apertura unilateral hecha por México a partir de 1985; y finalmente las insuficiencias y fracasos del proceso de integración de América Latina.

El actual contexto económico internacional, en el que hoy participa activamente México, se caracteriza por un activo proceso de transformación: se integran nuevos participantes; se conforman nuevos bloques comerciales y se globalizan los procesos productivos; se acentúan las políticas proteccionistas internacionales, además de que pierden eficacia las normas del comercio internacional; se incrementa la competencia en los mercados

de exportación y de capital.

El TLC entre México, Estados Unidos y Canadá, es una respuesta oportuna a estos cambios que están teniendo lugar en el mundo actual. El tratado permitirá aprovechar las posibilidades de complementación existentes entre las tres economías, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de toda la región con respecto al resto del mundo.

La necesidad de formar un tratado de libre comercio surge a partir de El Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo, organizado por el Senado de la República en abril de 1990; en este se concluye, entre otras cosas, las siguientes recomendaciones:

- En virtud de la localización geográfica de México, de la historia de sus relaciones comerciales, de la complementariedad y potencialidad de su economía con respecto a la de Estados Unidos, recomienda negociar un Acuerdo de Libre Comercio con ese país.

- Este acuerdo preservará la soberanía política y económica del país, y dejará a México en libertad de fijar su política comercial con el resto del mundo.

- En relación a Canadá, México debe explorar nuevas formas de acercamiento económico y comercial que permitan desarrollar los antiguos vínculos que se tienen con ese país.

Objetivos del Tratado de Libre Comercio

Se ha afirmado que los procesos de integración comercial representan una alternativa para acelerar el crecimiento económico y social de los países implicados en ellos.

Con el TLC México pretende contribuir a mantener una tasa de crecimiento en forma sana y sostenida; lograr una mayor participación de los productos mexicanos promoviendo un acceso seguro, reduciendo la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales; pero sobre todo, crear empleos más productivos y mejor remunerados y en consecuencia mejorar el nivel de bienestar de todos los mexicanos.

Para lograr estos objetivos, México deberá incrementar la competitividad del aparato productivo, para ello el TLC constituye una estrategia básica, ya que con ello se podrán aprovechar economías de escala y especializarse en satisfacer segmentos específicos de demanda llamados mercados de nicho, que existen en los grandes espacios comerciales.

Canadá al suscribir el Acuerdo estableció con claridad los principales objetivos que perseguía, siendo los más importantes: evitar una pérdida de empleo en el corto plazo y crearlo en el largo plazo; renovar la base económica y asegurar e incrementar el acceso al mercado norteamericano, a través del perfeccionamiento del reglamento comercial; y generando un entorno predecible para la inversión y el comercio. Pero principalmente espera de los Estados Unidos cambios importantes con respecto al abuso de medidas de salvaguardia;

el cambio unilateral de las reglas del comercio; el problema de los aranceles, y por último la política de consumir productos estadounidenses únicamente, en el caso de compras gubernamentales.

Por su parte, Estados Unidos persigue los siguientes objetivos: disminuir los obstáculos a la inversión norteamericana en Canadá y México; reducir barreras arancelarias y no arancelarias a los productos estadounidenses; revisión de la política de exportación de servicios norteamericanos; limitar el uso de subsidios a las ramas industriales.

Proceso de Negociación del TLC

Estrictamente el proceso de negociación del TLC inicia un mes después del Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo (junio de 1990). El presidente Salinas viajó a Estados Unidos y en base a las recomendaciones del Senado planteó la necesidad de buscar nuevos caminos que rigieran los intercambios comerciales entre los dos países. Los dos presidentes acordaron:

- Diseñar mecanismos para enfrentar los retos de los noventa y del próximo siglo, en un clima de mayor estabilidad y confianza para el comercio y la inversión.
- Proceder para lograr formar el Tratado de Libre Comercio.
- El beneficio mutuo de un TLC debe eliminar paulatina e integralmente las barreras comerciales entre los dos países y establecerá mecanismos que otorguen una protección eficaz a la propiedad intelectual.
- Para la solución de controversias, un procedimiento justo y expedito; además de medios para fomentar y acrecentar el flujo de bienes, servicios e inversión entre México y los Estados Unidos.

Se exhortó además, a que se continuaran con las consultas y trabajos referidos a la representante comercial de los Estados Unidos y al secretario de Comercio y Fomento Industrial de México. En vista de lo anterior, el 8 de agosto de 1990, ambos mandatarios recomendaron iniciar las negociaciones hacia un Tratado de Libre Comercio.

El 5 de septiembre de 1990, el presidente de México nombró jefe de la negociación del TLC, al Dr. Herminio Blanco y dió instrucciones para integrar la Oficina de Negociación para el Tratado de Libre Comercio. Dentro del senado se instaló el Consejo Asesor del TLC.

Con el objeto de coordinar los trabajos, se constituyó la Comisión Intersecretarial del TLC. Por su parte, el sector privado constituyó la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, dependiente directo del CCE.

Canadá manifestó sus deseos de incorporarse al proceso. Fue así como los jefes de estado de los tres países anunciaron, el 5 de febrero de 1991, su decisión de iniciar las negociaciones de un tratado que incluiría a 360 millones de habitantes y un PIB de 6 billones de dólares.

El presidente Salinas por su parte manifestó: "Este Tratado se adecuará a lo que establece nuestra Constitución, no será nuestra Constitución la que se vaya adecuar al Tratado". Es decir, todo lo que se negocie y se acuerde en el marco del Tratado, estará fundado en lo que establece la Constitución.

Tres semanas después, el Dr. Jaime Serra Puche señaló siete características que se debían incluir en el tratado:

a) El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujo de inversión.

b) El Tratado deberá ser compatible con el GATT y para esto, deberá cumplir con cuatro requisitos: que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países; que se instrumente en un período de transición razonable; que no implique elevar barreras adicionales a terceros países; y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes.

c) Se deberán eliminar los aranceles gradualmente para evitar el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

d) Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, negociando las normas y estándares técnicos.

e) Se deberán negociar reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos. Se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir.

f) Se deberá incluir un capítulo sobre solución de controversias para evitar la aplicación de medidas unilaterales a nuestras exportaciones.

g) El Tratado deberá contener reglas para evitar el uso de subsidios que afecten las condiciones de competencia.

Cabe aclarar que en una zona de libre comercio solamente se reducen o eliminan los aranceles y otras barreras al comercio entre los países integrantes, pero cada uno de ellos mantiene sus facultades para fijar sus aranceles con el resto del mundo.

México, Canadá y Estados Unidos dieron inicio formal al proceso negociador el 12 de junio de 1991 en la ciudad de Toronto, Canadá. Ahí se acordaron las seis grandes áreas de negociación que delimitaron los temas a tratar:

- Acceso a mercados. Los objetivos son la eliminación de aranceles y otras restricciones al acceso de los productos.

- Reglas de comercio. Aquí se incluye el establecimiento de normas y estándares, además de las disposiciones sanitarias, de salud y preservación del medio ambiente.

- Servicios. Se buscará normar el comercio de servicios a nivel multilateral, ya que en la actualidad se carece de un marco legal.

- Inversión. Se continuará alentando la inversión nacional y extranjera, brindando seguridad.

- Propiedad Intelectual. Se buscará brindar protección adecuada al inventor y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías.

- Solución de controversias. En este grupo se abordan los procedimientos para resolver las diferencias que en cualquier materia, puedan surgir entre las partes permitiendo soluciones justas y rápidas.

El Procedimiento de Vía Expedita (Fast Track)

El 23 de mayo de 1991, la Cámara de Representantes de Estados Unidos, aprobó la extensión del mecanismo de vía rápida, fast track, que autoriza al presidente de esa nación a realizar negociaciones en materia comercial. Un día después la Cámara de Senadores apoyó esta decisión, con lo que la administración Bush anunció su intención de avanzar en varias iniciativas comerciales (incluyendo el TLC).

Mediante este procedimiento el Congreso únicamente puede aprobar o desaprobar un acuerdo internacional en su totalidad sin posibilidad de modificar un texto.

Proceso Formal de Negociación

El 12 de junio de 1991, se reunieron el secretario mexicano de Comercio y Fomento Industrial, el Dr. Jaime Serra Puche, el ministro de Industria, Ciencia y Tecnología de Canadá, Michael Wilson, y la representante comercial de los Estados Unidos, Carla Hills. En esta reunión se reiteró el mandato de los tres presidentes y se crearon 18 grupos asociados a las seis áreas de negociación anteriormente descritas:

Area 1: Acceso a mercados

Grupo 1: Aranceles y barreras no arancelarias

Grupo 2: Reglas de origen

Grupo 3: Compras gubernamentales

Grupo 4: Agricultura

Grupo 5: Industria automotriz

Grupo 6: Otras industrias

Area 2: Reglas de comercio

Grupo 7: Salvaguardas

Grupo 8: Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios

Grupo 9: Normas

Area 3: Servicios

Grupo 10: Principios generales

Grupo 11: Servicios financieros

Grupo 12: Seguros

Grupo 13: Transporte terrestre

Grupo 14: Telecomunicaciones

Grupo 15: Otros servicios

Area 4: Inversión

Grupo 16: Inversión

Area 5: Propiedad intelectual

Grupo 17: Propiedad intelectual

Area 6: Solución de controversias

Grupo 18: Solución de controversias

Terminación de la Negociaciones

El 12 de agosto de 1992, el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche; el ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, y la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron la negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este mismo día el presidente Carlos Salinas de Gortari envió un mensaje a la nación para dar a conocer que se había llegado a un acuerdo en todos los temas de negociación, aún quedando por concluir las siguientes etapas:

- Elaborar el texto definitivo y su traducción al español y francés.

- Anunciar a los congresos de las tres naciones la intención de firmar el tratado. Para el caso de Estados Unidos se deberá dar un plazo de noventa días para expresar opiniones ante los comités del Congreso.

- Firma del Tratado por parte de los tres presidentes.

- Aprobación legislativa del TLC.

El proyecto del Tratado de Libre Comercio consta de 400 páginas, 22 capítulos y quedan afectadas 27,000 fracciones arancelarias. A continuación se mencionan algunos de los principales puntos acordados:

Area 1: Acceso a mercados.

Grupo 1: Aranceles y barreras no arancelarias.

- Se consolida el Sistema Generalizado de Preferencias a las exportaciones mexicanas. Estados Unidos y Canadá desgravarán 84 y 79% respectivamente, de las exportaciones mexicanas no petroleras. Por su parte, México desgravará sólo 43 y 41% de las importaciones de Estados Unidos y Canadá. Se desgravarán más fracciones durante el quinto, décimo y décimo quinto años.

- Se eliminarán los permisos, cuotas y otras restricciones a las exportaciones e importaciones en Norteamérica.

Grupo 2: Reglas de origen.

- La eliminación de aranceles se aplicará a bienes producidos totalmente en la región, los cuales se clasificarán en una fracción arancelaria distinta a las de sus insumos y a los bienes que cumplan con el requisito de contenido regional.

- Se establecerá un certificado de origen común y para julio de 1999 quedarán eliminados los derechos de aduana.

Grupo 3: Compras gubernamentales.

- Se establecerán reglas para la expedición de convocatorias, calificación de proveedores, desarrollo de concursos y asignación de contratos.

- Habrá excepciones de compras por seguridad nacional. México no licitará internacionalmente un porcentaje de compras gubernamentales para asegurar escalas de producción a la industria farmacéutica, de bienes de capital y de la construcción.

Grupo 4: Agricultura.

- Se reconocen las diferencias entre los tres países en este sector y los plazos de desgravación serán de acuerdo a esto. El maíz, el frijol, la leche en polvo y algunos productos forestales se desgravarán después de 15 años.

- El gobierno mexicano podrá respaldar al campo desarrollando infraestructura, así como programas sanitarios, fitosanitarios y de asistencia técnica.

- México podrá crear un sistema de pagos directos para sustituir la protección comercial.

Grupo 5: Industria automotriz.

- La desgravación arancelaria de vehículos por parte de Estados Unidos y Canadá será inmediata. Por su parte México desgravará del 10 al 20% de forma inmediata dicho arancel y quedará eliminado dentro de 10 años.

- Por lo que respecta a México, la eliminación de aranceles para autos ligeros será después de 10 años, para autotransporte después de 5 años y para autos usados después de 15 años.

- El 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 noveno.

- Se desregularizarán gradualmente las disposiciones vigentes del Decreto Automotriz en México.

- Se garantiza a la industria mexicana de autopartes un porcentaje del mercado interno.

- Las autopartes estarán limitadas a la inversión extranjera en un 49% durante los primeros 5 años.

Grupo 6: Otras industrias.

- El 45% de las exportaciones textiles mexicanas a Estados Unidos quedará libre de aranceles de inmediato, y el arancel máximo será de 20%. México por su parte sólo desgravará 20% de las importaciones de Estados Unidos de inmediato.

- México mantendrá las prohibiciones actuales a la importación de ropa usada.

Area 2: Reglas de comercio.

Grupo 7: Salvaguardas.

- Serán aplicables sólo durante el período de transición del tratado y por un plazo único de tres años.

- Permitirán suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto antes de la entrada en vigor del tratado.

- Serán aplicables a las importaciones de todo el mundo.

Grupo 8: Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios.

- Se establecerán mecanismos para la revisión de los casos en que exista dumping y subsidios.

- Se podrán solicitar grupos arbitrales para la revisión de resoluciones tomadas por el país importador.

- Será modernizada la ley de comercio exterior por parte de los tres países.

Grupo 9: Normas.

- No se solicitará por bienes y servicios extranjeros mayores requisitos que los internos.

- Se utilizarán las normas internacionales como marco básico de referencia.

Area 3: Servicios.

Grupo 10: Principios Generales.

- Se establece trato de nación más favorecida a México.

- No se tendrá la obligación de residir en el lugar donde se da el servicio.

- Se facilitará el reconocimiento mutuo de licencias de servicios profesionales.

Grupo 11: Servicios financieros.

- El sistema de pagos se mantiene en manos mexicanas.

- Se excluyen la política monetaria y cambiaria, los sistemas de seguridad social y la banca de desarrollo.

- Se tendrá acceso al sistema mexicano sólo a través de subsidiarias.

- Se establecen límites individuales de 1.5% de participación máxima en el mercado.

Límites de participación extranjera del 8 al 15% en 6 años.

- Se limita la participación extranjera en el capital del sistema de casas de bolsa al 10% inicialmente y al 20% después del sexto año.

Grupo 12: Seguros.

- Se podrán establecer sociedades de coinversión con mexicanos con incrementos graduales en la participación hasta alcanzar 100% en el año 2000.

- Se podrán constituir subsidiarias hasta con 100% de capital extranjero, con límite individual de participación en el mercado del 1.5%.

Grupo 13: Transporte terrestre.

- En tres años Estados Unidos permitirá la entrada de camiones mexicanos a sus estados fronterizos y 49% de inversión extranjera en empresas de autobuses y de carga internacional.

México otorgará derechos similares.

- Al sexto año los territorios de los tres países quedarán totalmente abiertos al cruce fronterizo.

Grupo 14: Telecomunicaciones.

- Los tres países tendrán acceso a las redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Los servicios de valor agregado se prestarán sin restricciones según el programa de liberación.

Grupo 15: Otros servicios.

- Se podrán celebrar contratos de abastecimiento de electricidad, de gas y petroquímica básica a través de CFE y PEMEX.

Area 4: Inversión.

Grupo 16: Inversión.

- Sólo el Estado Mexicano puede invertir en sistemas de satélite, estaciones terrenas, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, operación y administración de ferrocarriles y emisión de billetes y monedas.

- Sólo mexicanos pueden adquirir tierras y aguas en fronteras y litorales del país.

Area 5: Propiedad intelectual.

Grupo 17: Propiedad intelectual.

- Se mantiene la legislación mexicana sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

- Estados Unidos otorgará a México trato no discriminatorio en la protección a patentes.

- Las partes extenderán protección a circuitos integrados y variedades vegetales.

- En materia de derechos de autor se brindará a los programas de cómputo la misma protección que a las obras literarias.

Area 6: Solución de controversias.

Grupo 18: Solución de controversias.

- Habrá un mecanismo sencillo y transparente que contará de tres instancias: consulta entre gobiernos, procedimientos ante la Comisión de Comercio de América del Norte y el arbitraje.

Además se llegó a los siguientes acuerdos:

- No se modificará ninguna disposición constitucional.

- El Estado Mexicano mantiene la soberanía y el dominio directo sobre el petróleo; además sobre productos reservados se mantendrán las restricciones comerciales (electricidad, petróleo crudo, gas natural, gasolinas, querosenas, gasoil, diesel, aceites, ceras parafínicas y petroquímica básica).

- Se permitirá la generación de electricidad no destinada al servicio público, esto es para autoconsumo, cogeneración o producción independiente que se venderá a la CFE.

- Sólo el Estado Mexicano puede efectuar comercio directo de petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.

- PEMEX no puede celebrar contratos de riesgo.
- No hay obligación de garantizar abasto de petróleo.
- No habrá gasolineras extranjeras en México.
- Se darán facilidades para el ingreso temporal de: visitantes de negocios, comerciantes e inversionistas, personal transferido dentro de una misma compañía y profesionistas.

Efectos del TLC y el Desafío para México

Los efectos del Tratado no se pueden basar en un perfil específico de apertura, ya que aún no se firma, por lo tanto, los efectos estimados ocurrirán después de un período de exposición de la economía a la apertura total, que depende del contenido de las negociaciones.

Nadie puede predecir si la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, arrojará un saldo favorable o perjudicial para México. Las implicaciones del acuerdo que se ha negociado, aún no se pueden evaluar con precisión.

Pese a que aún no se tiene un panorama real de lo que sucederá en el futuro, México enfrenta hoy el reto de recuperar los niveles de inversión, empleo y producción, que son indispensables para elevar el bienestar de la población. Para ello, el gobierno ha impulsado todo un programa que modifica estructuralmente nuestra economía.

Dentro de los cambios que se han producido, podemos señalar que ya existe una decisiva participación del sector privado en el desarrollo económico. En el futuro próximo, la iniciativa privada deberá promover la integración de los sectores productivos, induciendo el desarrollo regional mediante la reasignación de inversiones, descentralizando sus industrias, participando activamente en la creación de infraestructura, capacitando y aplicando nuevas tecnologías, impulsando sistemas modernos y adecuados de comercialización interna y externa.

A fin de evitar que el déficit comercial se traduzca en el principal obstáculo de crecimiento, la inversión privada debe fomentar el desarrollo, consumo y elaboración interna de los insumos de alta difusión, así como de bienes de capital en aquellas áreas en las que México cuenta con las bases necesarias para su elaboración. Se deberán incorporar un mayor número de empresas que sean capaces de exportar a partir del incremento de la productividad y la calidad de sus bienes.

Se requerirá también de la creación de nuevas ventajas competitivas que nos permitan aumentar nuestra presencia en el exterior, sin depender del bajo costo de la mano de obra y la exportación barata de recursos naturales.

Es indispensable conservar suficiente margen de acción para ampliar nuestras relaciones comerciales con América Latina, la CEE y los países asiáticos, para no cerrar opciones y tampoco concentrarnos en un sólo mercado.

Las condiciones de apertura comercial han puesto al descubierto la enorme fragilidad de las empresas mexicanas, que se encuentran atrasadas en materia de tecnología y

capacitación; su modernización presenta serios problemas, como el de la gran dependencia de las importaciones de maquinaria y materias primas.

En México, la pequeña y mediana industria representa alrededor del 98% del número de plantas fabriles, actúan además, como proveedores de las grandes empresas mediante la subcontratación; ello representa una importante ventaja económica dentro de la última etapa del proceso de transformación. Un acuerdo de libre comercio podría propiciar que las grandes corporaciones acrecienten las compras hacia este sector industrial

Sin embargo, la perspectiva descrita requiere de un nuevo espíritu empresarial y una preparación sólida en la I.P. mexicana, pues de otra forma estas pequeñas y medianas empresas dejarían de ser beneficiarias de las ventajas asociadas a la integración económica.

La apertura es una medida que elimina las barreras comerciales y todos sus instrumentos; los consumidores como los productores dejan de tener la influencia de las barreras en sus decisiones de gasto y producción. La economía, al abrirse, logra ganancias de eficiencia al fomentar la producción de más bienes y servicios con los mismos recursos de mano de obra y capital. Esta ganancia no es otra cosa que dejar de incurrir en las pérdidas de eficiencia que provoca el proteccionismo. La eliminación de barreras comerciales modifica las decisiones de las empresas y de los consumidores. Al desaparecer los obstáculos, las empresas buscan utilizar sus recursos en forma tal de igualar los costos de producción nacionales con los internacionales.

MERCADO REGIONAL DE NORTE AMERICA

Cifras Relevantes de los Tres Países Potencialmente Integrantes del ALCNA



<i>País</i>	<i>P.I.B. (MM)</i>	<i>Habitantes (M)</i>	<i>Exportaciones (%)</i>
E.U.	5,200	250	10.5
CANADA	550	26	3.9
MEXICO	231	85	1.2
ALC, NA	5,982	361	15.6

NO

Exista

Pagina

CAPITULO V.

EL RETO DE LA INDUSTRIA MEXICANA

Página... 135

CAPITULO V

EL RETO DE LA INDUSTRIA MEXICANA

NECESIDADES DE LA INDUSTRIA MEXICANA

Para todos los países, la industrialización se convirtió en una necesidad imperiosa, como única manera de superar el estado agrícola y otorgar a los pueblos un mayor grado de bienestar. Por el impacto que la industrialización tiene en la vida social de cualquier país, esta actividad debe ser regulada por los gobiernos, de tal manera que la sociedad disponga de un marco claro y sencillo de sus normas.

Para México, en estos momentos el problema de su desarrollo industrial es relevante. México ha comenzado un proceso de ajuste industrial, hace pocos años, cuando abandonó el proteccionismo y se abrió comercialmente al exterior, después de haber montado la infraestructura de negociación multilateral que es el GATT.

México, a partir de la base con la que cuenta como resultado de 40 años de industrialización, debe formular políticas industriales claras, permanentes y generales; y debe formular una estrategia de modernización industrial, para responder a la apertura comercial y los retos de productividad, innovación tecnológica y competitividad que imponen un contexto económico global en rápida transformación.

En una economía global la competencia exige de las empresas flexibilidad para adecuar sus procesos productivos a las condiciones cambiantes del mercado. La nueva etapa del desarrollo industrial, impone un conjunto de necesidades:

- a) Elaborar los objetivos de modernización industrial teniendo en cuenta las ventajas comparativas actuales y potenciales, y la necesidad de crear nuevas ventajas competitivas.
- b) Desarrollar una tecnología propia dirigida hacia aquellas áreas que ofrecen ventajas comparativas para hacerlas competitivas.
- c) Procurar una actualización permanente de los procesos de capacitación de mano de obra.
- d) Desarrollar un esquema coordinado entre los sectores público y privado para prever las necesidades del mercado y responder oportuna y competitivamente a las mismas.
- e) Adecuar la política macroeconómica y los procedimientos administrativos a los requerimientos de la globalización.

Es amplia la gama de problemas del desarrollo industrial de México. Hay escasez de capital y tecnología. En el aspecto social el proceso de cambio estructural en la economía global ha significado el advenimiento de un nuevo esquema de organización de las relaciones humanas. Otro problema nacional se refiere a la estructura industrial. En el proceso de

desarrollo industrial de México no se le ha dado el debido apoyo a la pequeña empresa, por lo que sólo los grandes conglomerados estarían en condiciones de enfrentar los retos del mercado globalizado, asumir sus riesgos e incorporar innovaciones tecnológicas. Es posible un sector de empresas pequeñas y medianas dinámico y eficiente, no necesariamente orientado a mercados masivos, si no a la satisfacción de demandas diferenciadas, que exigen flexibilidad y versatilidad por parte de las empresas.

Otro problema es la obtención de recursos financieros. Todo proceso de crecimiento económico y de modernización estructural necesita de la inversión.

Por una serie de razones políticas y sociales, el factor trabajo a menudo se ha convertido en un obstáculo para el incremento de la productividad en las empresas mexicanas. La productividad es, la relación entre el producto obtenido y la eficiente organización de todos los factores para crearlo: relaciones interindustriales y demanda del mercado; tecnología, materias primas y energía; mano de obra y capital humano; maquinaria, instalaciones y equipo; crédito y capital de trabajo; gestión empresarial y organización del trabajo; infraestructura y servicios públicos. Un problema crucial es el concerniente a los niveles de capacitación de la fuerza de trabajo.

Existe en la actualidad un consenso acerca de que la regulación gubernamental constituye un serio obstáculo al desarrollo de la actividad productiva. El gran problema de la regulación consiste en su peso excesivo, y su complicada red normativa.

La modernización industrial de México requiere de una política que persiga los siguientes objetivos básicos:

a) Satisfacer la demanda interna.

La meta a la que deberá abocarse la industria nacional es la de ser competitiva en el mercado interno y satisfacer la demanda doméstica.

b) Generar suficientes empleos bien remunerados.

La creación de fuentes de empleo bien remunerado debe ser, más que un objetivo, una consecuencia del desarrollo industrial.

c) Generar las divisas necesarias para el financiamiento del desarrollo.

d) Lograr que México ingrese sin desventajas al siglo XXI.

Incrementar la exportación de bienes industriales que incorpore mayor valor agregado.

Estos objetivos tienen que orientarse hacia un objetivo estratégico: alcanzar la necesaria competitividad en el mercado globalizado. La competitividad es el objetivo estratégicamente prioritario de la modernización industrial. Hoy en día, ningún país tiene una capacidad competitiva en la totalidad de sus actividades económicas. Unas naciones tienen mayor capacidad competitiva en algunas actividades que en otras. Por este fenómeno nos damos cuenta que la competitividad está fuertemente vinculada al aprovechamiento de las ventajas comparativas con que cuenta un país. Si el futuro deseado para México es de bienestar e independencia, la modernización como estrategia debe entenderse siempre como productividad

y como competitividad.

Tanto los objetivos básicos como el estratégico deben concretarse en otro conjunto de objetivos de carácter específico:

a) La formación de una nueva cultura industrial basada en la calidad total.

Es indispensable un nuevo perfil educativo y profesional, lo mismo entre los empresarios como entre los trabajadores. En este sentido, además de una revisión a fondo de la problemática educativa encaminada a estrechar los nexos entre la industria y el sistema educativo, conviene atender las necesidades de la industria en materia de capacitación de recursos humanos.

b) La generación de ventajas competitivas inéditas.

La competitividad como objetivo estratégico de la política industrial, presupone un concepto dinámico de ventajas comparativas. México debe diseñar una audaz estrategia para generar aquellas ventajas comparativas de que aún no dispone y que se suman a las relacionadas con el salario, con las características de la mano de obra, de los recursos naturales y la vecindad con los Estados Unidos. Una concepción estrecha de las ventajas comparativas daría lugar a un país transformado en maquiladora, altamente dependiente del exterior e incapaz de traducir crecimiento en bienestar social. La industria mexicana debe ampliar la producción de bienes con más valor agregado y diferenciados, ya que ésta es la verdadera fuente de la riqueza de las naciones.

c) La articulación de las cadenas productivas.

Con el fin de apoyar a la industria pequeña y mediana, se deben utilizar las cadenas productivas para compartir y disminuir los costos en materia de penetración de mercados y capacitación; se debe aprovechar la rápida capacidad de respuesta de la pequeña empresa para flexibilizar el funcionamiento de las cadenas productivas.

d) Una base de servicios para apoyar el proceso modernizador.

e) Conversión de la industria mexicana en exportadora.

Exportan los países, no solo las empresas, por lo que la inversión pública debe canalizarse prioritariamente a la construcción de infraestructura para la exportación; la creación de ventajas comparativas debe dirigirse principalmente a las áreas clave de la tecnología y la capacitación; la adecuación fiscal, financiera y comercial es necesaria para evitar desventajas frente a otros países.

Para lograr estos objetivos se requiere de un soporte por parte de la política macroeconómica, que debe abarcar: la modernización de la infraestructura; el acceso al financiamiento con costos internacionalmente competitivos; la estabilidad de precios, salarios y tipo de cambio; la continuidad de la política industrial en el largo plazo; una política comercial estable y clara con el exterior; y mecanismos de negociación internos y con el exterior.

A primera vista los objetivos de la modernización industrial de México parecen ambiciosos, pero el país se ha estado preparando para alcanzarlos con oportunidad.

COMPETITIVIDAD

La competencia internacional es una realidad en el México de hoy. Las empresas mexicanas tienen que competir frente a los mercados más diversos y de los orígenes más variados. La liberalización comercial constituye así el factor más trascendente de cambio que el país haya experimentado en los últimos cincuenta años. El problema ahora es enfrentar exitosamente esos mercados, y transformar a la economía nacional en una plataforma sana, en crecimiento y competitiva.

La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior se obtiene de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes, o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.

Creando Ventajas Competitivas

Ser una empresa global no quiere decir exportar ni ser multinacional, sino concebir al mundo como el mercado, fuente de insumos y espacio de acción, tanto para la producción como para la adquisición y comercialización de sus productos. Es decir, una empresa global es aquella que ha percibido al mundo como su ámbito de acción y está dispuesta a actuar de acuerdo con esta idea. Las empresas globales no crean una distinción entre el mercado doméstico y el internacional, puesto que su posición en un mercado está determinada por su posición en la competencia internacional.

La teoría de las ventajas comparativas plantea que la mezcla única de recursos de cada país es responsable de que las industrias y las empresas surjan y crezcan en determinados lugares, se establezcan las condiciones para el comercio interregional o internacional y éste se de en la realidad. Existe una mezcla única de factores determinantes de las ventajas comparativas de cada país. México presenta ciertas características específicas que constituyen sus ventajas comparativas. Estas ventajas, una vez que son percibidas y localizadas, pueden ser aprovechadas por las empresas para convertirlas en sus propias ventajas competitivas y traducirlas en mayor rentabilidad y capacidad de crecimiento y expansión. Es importante señalar, sin embargo, que sólo a partir del momento en que una industria o empresa identifica y aprovecha una ventaja comparativa del país, ésta se convierte en una ventaja para competir exitosamente. Una industria, al aprovechar la cercanía geográfica y el acceso al mercado norteamericano, por ejemplo, hace suyas estas características y las convierte en sus propias ventajas competitivas.

Es posible observar ciertas ventajas comparativas en México, como:

1. La mano de obra no especializada es abundante y barata. Aprovechable para productos en alto contenido de mano de obra.

2. México tiene una importante ventaja en su proximidad geográfica con Estados Unidos.

3. Los recursos mineros son abundantes y relativamente fáciles de explotar.

4. La existencia de una red de comunicaciones y transportes relativamente avanzada ha permitido la integración de un mercado nacional, el cual, con un mayor esfuerzo en los puntos de entrada y salida con el exterior, podría ser aprovechado para dar una ventaja adicional a las industrias y empresas establecidas en el territorio nacional.

Las ventajas comparativas por sí solas no son elementos que aseguren el éxito y la supervivencia de las empresas o de las industrias. Sólo a partir del momento en que las aprovecha una empresa o industria, convierte a las ventajas comparativas en sus propias ventajas competitivas.

Algunas estrategias para aprovechar las ventajas comparativas y desarrollar ventajas competitivas son :

a) La estructura industrial y las fuerzas competitivas.

El primer determinante para el éxito de una empresa es que la industria sea atractiva en términos de competitividad. Este concepto es el resultado de las fuerzas que determinan la competencia en esa industria. Una estrategia empresarial exitosa debe estar basada en el conocimiento y análisis de las fuerzas y de las reglas de competencia de la industria a la que pertenece para poder enfrentarlas y aún modificarlas a su favor.

Las fuerzas competitivas que determinan la utilidad en una industria son: el costo y las posibilidades de entrada de nuevos competidores; la amenaza de sustitutos; el poder negociador de los compradores; el poder negociador de los proveedores y la rivalidad de la competencia. La mezcla relativa de las fuerzas competitivas de una industria específica es la que determina el grado de utilidad que cualquier empresa en esa rama industrial puede esperar. Las utilidades generadas por cada empresa no son el resultado únicamente del producto aportado o del uso de tecnología avanzada o tradicional, sino de la estructura de la industria.

La importancia y el peso relativo de cada una de las cinco fuerzas competitivas está dada por la estructura de la industria, es decir, por sus características económicas y tecnológicas. Las tendencias industriales más importantes para diseñar una estrategia empresarial competitiva que sea exitosa son pues, aquellas que afectan la estructura industrial. No son sólo las cinco fuerzas competitivas y su determinante, la estructura industrial, las que afectan las utilidades. Las propias empresas, mediante sus actividades estratégicas, pueden modificar las fuerzas que afectan el nivel de utilidades de la industria.

b) Las estrategias de competencia.

Una empresa puede tener una de dos ventajas competitivas fundamentales: bajos costos o diferenciación del producto. Estas dos ventajas, unidas a la amplitud de sus actividades productivas, dan lugar a dos estrategias genéricas cuyo objetivo sea alcanzar rendimientos superiores al promedio de la industria modificando, por lo tanto, la estructura y las fuerzas

competitivas de la misma. Estas estrategias genéricas se pueden encaminar a lograr, ya sea, el liderazgo en costos, o la diferenciación y precisión del proceso en un segmento de la producción o del producto en un segmento del mercado. Estas estrategias se analizarán mas adelante.

La estrategia es siempre una forma de percibir las cosas para ganar. Cuando la protección es amplia, no hay necesidad de pensar en cómo ganar, ya que está asegurada la supervivencia para prácticamente todos.

Estrategias para elevar la Competitividad

En este mundo, en donde la globalización de la industria tiende a ganar más y más terreno, vislumbrándose como una tendencia a largo plazo, factores tales como ventajas comparativas, productividad, eficiencia y flexibilidad poseen una importancia fundamental ya que son determinantes para la subsistencia de una empresa inmersa en las nuevas condiciones de competitividad imperantes en el entorno internacional.

La intensa competencia que se ha desatado no sólo para mantener, sino incluso aumentar, la participación en el mercado se ha traducido en:

- a) Continua innovación de productos y procesos de producción.
- b) Especialización flexible, una nueva estrategia para responder rápidamente a cambios en el entorno.
- c) Aumento en la productividad, además de enfatizar en la disminución de costos.
- d) Búsqueda permanente de nichos de mercado.
- e) Capacitación sin precedente para el desarrollo de recursos humanos.
- f) Aumento de la eficiencia en cada una de las partes del procesos productivo.
- g) Búsqueda constante por participar en un mercado global.

El aparato productivo mexicano, aún es relativamente débil en términos generales, debido a lo elevado de sus costos de producción, su baja productividad, su poca competitividad y su excesiva rigidez en un marco donde la flexibilidad, eficiencia, productividad y adaptación a las necesidades del mercado son indispensables. De ninguna manera es casual la relativa fragilidad del aparato productivo, mas bien es producto de un proteccionismo irrestricto, lo que provocó ineficiencia en la industria. La nueva política comercial de los últimos dos años intenta corregir este error: la apertura puede ser vista como una estrategia para impulsar la modernización de la planta productiva. En un mundo cada vez más complejo y competitivo no resulta fácil reactivar y reestructurar plantas e industrias rápidamente. Sin embargo, esta es la única opción viable para el futuro de las empresas, y por lo tanto, para el país.

El entorno internacional exige de las empresas mexicanas:

- a) La continua búsqueda de oportunidades de aprovisionamiento, producción, distribución y comercialización.

- b) Disminución de costos para aumentar la productividad.
- c) Procesos productivos flexibles para adaptarse a los requerimientos y demandas del mercado.
- d) Elevar el nivel de competitividad a través de la adopción de técnicas productivas.
- e) Calidad en el producto y un sistema efectivo de distribución.

Existen diversos factores dentro del mundo industrial que son cruciales para la competencia. Si una empresa desea mejorar su posición y rentabilidad dentro de la competencia global, es imprescindible que identifique aquellos mecanismos estratégicos que contribuyan a su fin. El primer paso para competir exitosamente es contar con un proyecto englobador que le de sentido a todas y cada una de las acciones llevadas a cabo por la empresa. Este proyecto deber ser el resultado de una planeación estratégica encargada de analizar, por una parte, las fuerzas y debilidades, y las ventajas competitivas con que cuenta la empresa, y por otra, ubicar a la empresa dentro del mercado y frente a sus competidores. Todos los planes, proyectos y objetivos que se plantee la empresa (surgidos a partir de este estudio), en cuestiones de crecimiento, diversificación, simplificación, nuevos mercados, nuevos productos, innovadores procesos de producción, entrenamiento, desarrollo tecnológico, asociaciones interempresariales, ligas estratégicas, etc., deberán encontrarse enmarcadas en el proceso de planeación estratégica.

Algunos mecanismos para incrementar la productividad son:

1. Investigación y desarrollo tecnológico.

En los últimos años se ha tenido un impulso sin precedente en el desarrollo tecnológico a nivel internacional. Los avances tecnológicos juegan un papel esencial dentro de la competencia, ya que afecta la ventaja competitiva de una empresa.

El hablar de desarrollo tecnológico en una empresa se refiere a la utilización de la tecnología más adecuada para llevar a cabo de manera eficiente un proceso productivo.

2. Capacitación y entrenamiento.

La tecnología y la competencia internacional requieren de la preparación y capacitación técnica y especializada del personal. Un buen entrenamiento no sólo se enfoca al aprendizaje del manejo de tecnologías, sino también a su funcionamiento y diseño. A partir de éste puede lograrse un mayor entendimiento y conocimiento tanto de las técnicas como de la maquinaria utilizada. Esto nos da una mayor flexibilidad ante nuevos requerimientos, capacidad para reconocer cambios y tendencias y actuar de acuerdo con éstos.

Un programa de entrenamiento integral no sólo capacita al personal para realizar su trabajo eficientemente, sino que debe ser capaz de lograr un cambio positivo de actitudes hacia la excelencia, la competitividad y el liderazgo. Los cambios de actitud originados por programas motivacionales se deben reforzar con programas de entrenamiento técnico-especializado.

3. Reorganización.

La producción no sólo debe ser a bajo costo y con calidad, sino también flexible. Esto requiere de un proceso de ajuste, adaptación y transformación conforme cambian las demandas del mercado.

Además de flexibilidad en los procesos productivos, se requiere de una mayor flexibilidad estructural para afrontar los cambios en el entorno. Las compañías han disminuido su tiempo de desarrollo y reorganizado sus industrias para crear nuevos productos, nuevos servicios y nuevas formas de fabricar a menor costo. De lo que se trata es de permitir que la producción responda rápidamente a la demanda. Ahora bien, el proceso de reestructuración puede estar enfocado hacia el proceso productivo; es decir, al cómo se encuentra organizada la empresa para producir, o hacia las líneas de producción y el producto mismo. En la reorganización en las líneas de producción se observa una tendencia a la simplificación del producto.

Se está redescubriendo que el diseño es la clave para mantener competitividad industrial. Un buen diseño se encarga de hacer al producto confiable, fácil de usar, seguro y simple. La tendencia del diseño es hacia la simplicidad, lo que es clave para que la industria disminuya costos y tiempos de producción. Esta surgiendo una nueva corriente en la industria, combinar la mecánica con la electrónica.

Mecanismos Estratégicos para Incorporarse al Mercado Global

Para que las empresas mexicanas compitan exitosamente, deben satisfacer y cumplir con las normas actuales de la competencia internacional. En primer lugar, se debe cumplir puntualmente con los tiempos de entrega de los compromisos y contratos. Se requiere calidad en los productos y constancia de la misma. También se requiere de un adecuado precio para competir en el mercado global. Por último, también el volumen de producción puede ser un factor determinante de la competitividad de las empresas.

Existen dos formas de competir internacionalmente, una penetrando al mercado directamente, compitiendo con las firmas extranjeras, y la otra convirtiéndose en el mejor proveedor de insumos para la empresas globales. En realidad, la segunda forma puede ser un paso para la primera. Para la industria mexicana, en su 98% constituida por empresas pequeñas y medianas, es difícil convertirse en competidores directos. Por lo tanto, la posibilidad de convertirse en eficientes proveedores de insumos del mercado global es de gran importancia para muchas empresas mexicanas.

Existen diversos mecanismos estratégicos que permiten a las empresas incorporarse en la competencia internacional, dentro de estos mecanismos tenemos, la vinculación estratégica con empresas de mayor tamaño o con empresas que actualmente están exportando (ser una empresa que se subcontrate); la vinculación con el sector maquila de exportación, ya sea

proveyendo insumos a este amplio y dinámico sector o estableciéndose como empresa maquiladora para firmas extranjeras; la asociación interempresarial que permite a un grupo de empresas, mediante su mutua colaboración, llevar a cabo actividades que de forma particular no podrían realizar; la afiliación con compañías de comercio exterior, las que no sólo facilitan la comercialización de los productos, sino que los promueven eficientemente a través de la penetración a la economía global y representa también un medio de crecimiento y desarrollo importante para las empresas. La exportación aumenta la demanda del producto de una empresa y con ello, el volumen de ventas, lo cual repercute en su nivel de ganancias y en su crecimiento y desarrollo. Las empresas que exportan su producción adquieren una mayor flexibilidad financiera dado que al aumentar su volumen de ventas adquieren mayores ingresos en moneda extranjera. La flexibilidad financiera les permite a las empresas tener acceso a mejores y más amplios mercados de insumos y también de tecnología, con lo que podrán crecer y modernizarse constantemente. Las empresas exportadoras utilizan más eficientemente su capacidad productiva y sus recursos tanto materiales como humanos, incrementando su productividad, puesto que tienen que satisfacer una demanda mayor con un volumen de producción más competitivo en precio y calidad.

Únicamente las empresas que pongan en marcha tácticas estratégicas y programas como los anteriores, que eleven la competitividad de sus productos tendrán éxito en el mercado internacional.

CALIDAD Y SERVICIO

Durante el período de 1920 a 1980, en México se ejerció la política de desarrollo como sinónimo de crecimiento, lo importante es que hubiera más de todo, se intentaba cubrir la inmensa demanda con artículos hechos en México. A esta estrategia de producir lo más posible, pero no lo mejor posible, se le conoce como el origen del proteccionismo, que se traduce en una disminución natural de competencia entre los diversos productores, impidiendo un sano desarrollo en la industria, debido a que esta contaba con un mercado prácticamente cautivo.

En 1981, México entró en una profunda crisis económica, debida a diversos factores tales como la caída de los precios del petróleo, la inmensa deuda adquirida en años anteriores por diversas organizaciones mexicanas y por supuesto debido a la mala administración y errores de previos gobiernos.

La crisis presentó en un aspecto positivo, el reto de encontrar nuevas soluciones, que desenvocaron en un diálogo nacional para la búsqueda del desarrollo real.

Era impostergable la necesidad de incrementar la exportación de artículos manufacturados mexicanos, con el objeto de depender cada vez menos de las ventas petroleras.

Asimismo se vio la conveniencia de abrir el mercado nacional para competir con más eficiencia el problema inflacionario. Estos dos principios eran parte del "Cambio Estructural" que dentro del ambiente empresarial, se tradujo en la necesidad de ser más competitivos fuera y dentro del país.

A pesar de ello, la estrategia básica que muchas empresas se plantearon fue la de competir por precios, mejorando notablemente su eficiencia y productividad.

Pero faltaba un ingrediente esencial y estratégico; no es suficiente ser competitivo sólo en precios, los compradores demandaban algo más, información, servicio post-venta y puntualidad; satisfacerlos, se volvió cuestión de supervivencia. Había que aprender a producir, comprar, vender y distribuir mejor, dar una mejor atención y servicio a los clientes y consumidores además de entender mejor sus necesidades; entonces surgió la visión de la calidad total.

Las empresas manufactureras comenzaron a adoptar las filosofías de la calidad; involucrar a los altos directivos dentro de este proceso, era requisito indispensable para su implantación exitosa; actividades grupales para definir estrategias; el control estadístico debería ser sobre los procesos y no sobre los productos; los cambios en el desarrollo organizacional debían ser orientados a mejorar la calidad de vida en el trabajo; y lo principal, quien decide la calidad no es el productor, es el cliente o usuario.

Fue entonces cuando nació la Fundación Mexicana para la Calidad Total A.C., para impulsar y promover una cultura de Calidad Total en México, adecuada a nuestro entorno y así contribuir al desarrollo nacional. La Fundación ha colaborado con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en el diseño de un nuevo Premio Nacional de Calidad, que ofrece un concepto claro de lo que es la Calidad Total en el contexto mexicano. Los criterios de este Premio son: satisfacción del cliente; liderazgo; involucramiento; capacitación; reconocimiento y calidad de vida de los empleados y trabajadores; información y análisis; planeación del proceso de calidad; aseguramiento de calidad; efectos en el entorno y resultados del proceso de Calidad Total.

En nuestro país se requiere de un cambio profundo de actitudes y de valores. Hace falta que los líderes del país (funcionarios públicos, presidentes de empresas, rectores universitarios, intelectuales y representantes sindicales) promuevan la filosofía de la calidad total, además es necesario crear una conciencia sobre la calidad en las escuelas y universidades.

El nuevo Premio Nacional de Calidad Total da importancia al desarrollo de los pequeños y medianos proveedores. En estas empresas se debe dar igual importancia al mejoramiento de todos los procesos, no como un gasto sino como una inversión.

La calidad total empieza por reconocer los requerimientos del cliente para satisfacerlos, pero no es posible avanzar hacia una cultura de calidad total, si el consumidor mexicano, en algunas ocasiones, conformista, desinformado e indiferente no se transforma a fondo. Lo

primero que tiene que aprender es definir con toda claridad que es lo que espera, luego debe acostumbrarse a verificar que siempre se le entreguen los bienes o servicios que adquiere cumpliendo sus especificaciones.

Si esto ocurriera entre las empresas mexicanas en forma consistente, se lograría un importante incremento en la calidad de lo que se produce en el país; y además, si los compradores se informaran y exigieran el cumplimiento de lo que solicitan, se logrará dar un gran paso hacia la Calidad Total.

Servicio

En párrafos anteriores se mencionó que la calidad la fija el cliente, y la dificultad para traducir esto reside en definir las necesidades futuras del usuario, de forma que se obtenga un producto que lo satisfaga y a un precio justo.

Para poder conocer las necesidades de los clientes, las empresas tienen que mantener una relación estrecha con ellos.

Pero, como se mencionó, no sólo basta con ofrecer un producto de alta calidad y a buen precio; los productos que se encuentran en el mercado, tienen que ofrecer algo más: **SERVICIO.**

Dar servicio significa darle seguimiento post-venta al producto (garantía y mantenimiento), darle información al usuario (gufas, manuales, etc.), preguntar al cliente si el producto está cubriendo con sus expectativas, etc. Las pérdidas debidas a un cliente insatisfecho son incalculables.

La reacción del cliente a lo que él llama buen servicio o mal servicio generalmente es inmediata. La opinión que una persona se forma de un producto o una empresa es por el contacto que tiene al solicitar un servicio relacionado con el producto que adquirió. Por ello es necesario que las empresas enseñen a los empleados, las habilidades necesarias para complacer al cliente.

La calidad en el servicio es fácilmente cuantificable y es por ello que ofrecer un buen servicio no debe representar la mayor dificultad para una empresa: ser amable, tener paciencia hacia el cliente, enseñarle las características del producto, en el caso de hacer reparaciones estas deben ser las adecuadas, tener disponibilidad tanto de personal como de refacciones; son algunas de las tantas características que se buscan cuando se solicita un servicio.

Las empresas que buscan ser líderes deben tener presente que su compromiso no termina al momento de hacer la venta; su compromiso empieza al momento de realizarla.

Las empresas de hoy deben tener una actitud de servicio y estar orientados a satisfacer de manera total al cliente.

La calidad, la confiabilidad y el servicio son estrategias para conseguir la lealtad de los clientes para lograr mantener e incrementar los ingresos a largo plazo.

ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta una empresa, es la falta de coordinación entre las diferentes áreas que la componen. Los objetivos a cumplirse dentro de una organización deben estar orientados a un esfuerzo cooperativo dentro de todos los departamentos involucrados en el desarrollo de un proyecto. La palabra clave que conjunta estos esfuerzos, es la coordinación.

Un proyecto debe desarrollarse con representantes de todas las áreas, que expondrán sus opiniones acerca de las tácticas a seguir en su departamento, con el fin de conjuntarlas para que finalmente se llegue a una estrategia global. Esto se logrará mediante el nombramiento de un líder de proyecto que será aquella persona que conozca mejor a la empresa y esté familiarizado con los objetivos de la organización. Evidentemente todo lo anterior se logra dentro de un ambiente en donde se tenga facilidad de comunicación, estructuras bien definidas y sobre todo en donde se permita desarrollar y explotar la capacidad de los individuos.

Un caso común en la actualidad dentro de la estructura de las empresas es que existen demasiados niveles entre la gerencia y la parte operativa de las empresas, trayendo como consecuencia que la organización se burocratice y con ello falta de participación de la parte directiva en los problemas operativos. La solución, por lo tanto, es que las empresas tengan estructuras organizativas lo bastante sencillas como para que todo funcione adecuadamente, así como personal de staff reducido e indispensable; esto implica también que se fijen estrategias para que se conserve la sencillez de la organización.

Tan pronto como las empresas comienzan a diversificarse y se ven en la necesidad de apartarse de la estructura más sencilla, hay que pensar en otras alternativas de organización.

Una opción, podría ser organizarse en torno a agrupaciones por productos, o en sectores de mercado; podría organizarse según las zonas geográficas en las que se tenga la fábrica o las oficinas de ventas.

Uno de los problemas más críticos dentro de la organización es la falta de prioridades en la estructura, ocasionando que las personas no sepan a quien dirigirse cuando se les presenta un problema; por ello, la necesidad de establecer con claridad las diferentes jerarquías que se tendrán en la organización, y desde luego mientras menos se tengan, será más saludable.

Otro de los problemas que se presenta en una empresa es el hecho de que los miembros del staff que adquieren poder, lo quieren conservar a como de lugar y procuran mantener la administración tan compleja y poco clara que garantice su estancia dentro de la empresa; es por ello que mientras menos personal de staff se tenga menor será el riesgo de que este tipo de situaciones se presenten.

Las empresas deben establecer normas y principios apoyados en valores que permitan la estabilidad y la simplicidad, pero que a su vez, les permitan ser flexibles para adaptarse a los cambios en su entorno.

Las Unidades de Negocios

Anteriormente se mencionó que las empresas al crecer, tienen que diversificarse y modificar su estructura organizacional básica.

En muchas empresas se está utilizando el concepto de las Unidades de Negocios cuando su estructura empieza a tomarse compleja.

Las unidades de negocios son pequeñas divisiones de la empresa (normalmente divisiones por productos) que permiten mantener la estructura básica (ventas, finanzas y producción) independiente de las otras divisiones y consecuentemente reorganizarse de un modo más flexible, frecuente y fluido, logrando utilizar más eficientemente sus recursos.

Con esto, las grandes organizaciones fijan sus estrategias en mantener una estructura sencilla, divisionalizada y autónoma.

Entre los factores que caracterizan este tipo de estructuras están:

- Todas las funciones principales están presentes en cada una de las divisiones.
- Un conjunto de pautas que establecen, cuando un nuevo producto o línea de productos han de convertirse en una división independiente.
- La rotación de personal e incluso de productos entre las divisiones.

Con esta estructura de unidades de negocios, la dirección tiene más flexibilidad para plantear cambios de estrategias, tiene una mejor visión de la situación de la empresa y, sobre todo las decisiones de tipo operativo se toman a nivel de la división. Asimismo, los cambios organizativos se pueden hacer a nivel de unidades de negocio, sin afectar la forma fundamental o básica.

Otro aspecto importante de las unidades de negocios, es que a nivel directivo ya no se requiere de un staff numeroso y ello equivale a tener menos administradores y más operadores.

Además, con las unidades de negocios se tiene la posibilidad de descentralizar funciones hacia los lugares donde realmente se necesiten.

En el caso de México, la división en unidades de negocios ya se está presentando, como es el caso de Teléfonos de México.

Es necesario que las empresas mexicanas tengan organizaciones simples con el objeto de aprovechar sus recursos humanos para lograr así ser más eficientes y enfrentar mejor los retos del futuro.

MEJORAMIENTO DE SISTEMAS PRODUCTIVOS

Sin duda uno de los desarrollos más impactantes dentro del área de producción en una empresa, es el control del flujo de materiales. Recientemente se han adoptado técnicas y maquinaria que permiten medir y llevar un seguimiento de los materiales dentro de un proceso

productivo, teniendo como consecuencia que se permitan reducir los niveles de inventario que tanto impactan en los costos de fabricación. Estas técnicas se refieren a las modernas redes de información que monitorean el flujo de materiales y dan soporte en la toma de decisiones basadas en requerimientos de todo el sistema y no solamente de una estación de trabajo. El flujo de materiales controlado mediante un proceso automatizado se conoce como System Synthesis. Esta técnica incorpora planeación, análisis y control a través de la función de producción.

En esta sección se habla de algunas técnicas de System Synthesis (MRP, MRP II y JIT) así como de los modernos métodos de producción que están tomando auge en nuestro país (Automatización y Manufactura Flexible).

Automatización en México

Debido a que la tecnología de la industria nacional de principios de siglo se trajo del exterior, el nivel de automatización estaba definido por ingenieros extranjeros. Hacia el final de los sesenta y principios de los setenta, la tecnología electrónica apareció. Los proyectos industriales durante estos años tuvieron nuevos enfoques y estrategias en base a nuevos sistemas de control y automatización. En la década de los setenta hubo un crecimiento en todos los sentidos, se fundó un sin número de nuevas empresas relacionadas con la automatización de la industria, las cuales estaban participando de una manera importante en la realización de grandes proyectos dentro de las industrias básicas e intermedias.

En esa década el nivel de automatización aumentó, siendo los sectores del petróleo y petroquímicos los más avanzados. Pero cuando los precios internacionales del petróleo cayeron, México entró en una grave crisis económica. La industria y el país sufrieron la falta de ingreso derivado de la venta del petróleo. Debido a esto, disminuyeron las inversiones en nuevos proyectos, que aunado al desarrollo acelerado de tecnologías ha originado obsolescencia en muchos de los sistemas de control y automatización de la planta productiva instalada.

Para que sobreviva el sector productivo se requiere remodelar las instalaciones actuales y mejorar su nivel de automatización de manera que sea capaz de competir en cantidad, calidad y precio dentro del mercado internacional.

En la mayoría de los casos, las instalaciones en nuestro país se compraron y construyeron con la suficiente cantidad de sistemas básicos de control y automatización a fin de operar con seguridad. Posterior a la puesta en servicio de dichas instalaciones, fue posible observar cómo muchos de los elementos de supervisión, control y protección dejaban de funcionar debido a la falta de mantenimiento, y disponibilidad de repuestos. Debido a la necesidad de incrementar la productividad en los términos que el mercado internacional exige, se ha enfocado nuevamente la atención en el mejoramiento del nivel de automatización a través

del uso de tecnologías suficientemente avanzadas, de manera que sea posible satisfacer la creciente complejidad de la industria. Dado que en el presente no es suficiente supervisar, controlar y proteger las instalaciones, sino que se demanda además una mejor administración del proceso, lo cual sólo es factible aprovechando las ventajas de utilizar nuevas tecnologías de automatización.

Actualmente, la industria está adoptando una posición clara frente a los nuevos desafíos derivados de un mundo cambiante; el incremento de la productividad es básico para competir en el mercado internacional. Los sistemas de control y automatización juegan un papel importante para incrementar la productividad, ya que su uso facilita el reestablecimiento de la capacidad productiva de la industria, generando así mercancías con mayor eficiencia. La industria nacional debe estar consciente de lo anterior, debe implantar políticas de inversión, las cuales deben consistir en procesos continuos de modernización de la planta industrial a manera de adaptarla a los nuevos requisitos del mercado.

Manufactura Flexible

La estrategia de producción ha sido siempre importante para alcanzar y asegurar ventajas competitivas sostenidas; con el uso apropiado de nuevas tecnologías, esta se convierte en un arma estratégica.

Todos los sectores del mundo económico actual están caracterizados por una vigorosa competencia, donde cada industria espera vencer con la introducción de productos lucrativos. Para eso el sector industrial debe producir nuevos productos y modificar los ya existentes de una manera económica y rápida, por lo que la producción debe ser más flexible para reaccionar a los cambios del mercado.

En tiempos recientes, los conceptos de tecnologías y diseño de sistemas asociados con la manufactura, han tenido grandes cambios debido a la diversificación de las necesidades del mercado y a la sofisticación de algunos productos. La industria manufacturera, en general, requiere de producir una gran variedad de componentes complejos en pequeñas partidas al más bajo costo. La introducción de Sistemas de Manufactura Flexible (SMF) ha ayudado a las industrias a enfrentar esto, mejorando su productividad y calidad, junto con reducciones en el tiempo de producción.

La industria manufacturera tiene nuevos retos, un mayor número de tipos de productos demandados y un menor ciclo de vida de los productos, como ya se mencionó, y los SMF sirven para estas tareas.

En comparación con un lay-out tradicional, el introducir un SMF en una fábrica asume un significado estratégico. De hecho un SMF es antes que todo una célula de una organización que ve la producción de una manera flexible y conectada directamente con el mercado. Los SMF no son sólo una nueva tecnología, su planeación e introducción en la industria necesita y

significa una nueva manera de pensar en una industria.

Un SMF requiere de una combinación de hardware, software, banco de datos y sistemas de comunicación, al igual que un control integrado de la producción, sin olvidar una provisión y almacenamiento de materiales, herramientas, contenedores e instrumentos de medición. Los sistemas individuales de manufactura son integrados a sistemas mayores de tal manera que la secuencia total de operaciones pueden ser controladas, coordinadas y monitoreadas centralmente.

Hay varios estados en la automatización flexible. Es posible distinguir células de manufactura flexible, islas y sistemas integrados, esto depende del tipo y extensión de las tareas de producción. Estos tienen en común el uso de máquinas de control numérico, computadoras para el control y la integración y automatización del flujo de materiales. El control y el monitoreo de los procesos de manufactura por sistemas computarizados en un SMF, es tan flexible que un gran número de piezas pueden ser fabricadas con alta productividad y calidad.

El eficiente uso de un SMF presupone una gran capacidad, flexibilidad, precisión y aseguramiento de la calidad. Un subsistema de un SMF que ayuda a incrementar la capacidad, es el manejo de las herramientas. Uno de los principales problemas asociados con las herramientas en un SMF es la gran variedad de ellas, sus arreglos y su mantenimiento.

Además de los bajos costos en la producción, un SMF tiene otras ventajas operacionales y económicas:

- Reducción de inventarios.
- Rápida reacción a los cambios en el mercado.
- Reducción de los tiempos de producción.
- Reducción en los gastos de herramientas, esto debido a un mejor uso de ellas.
- Completa utilización de los equipos.
- Reducción de los paros en la producción.

Estas ventajas se pueden alcanzar sólo incrementando la automatización, la integración de las máquinas y la implementación de avanzados sistemas de planeación.

Inevitablemente el cambio a un SMF u otros sistemas automatizados, cambia los patrones tradicionales dentro de la empresas. Se requiere, por ejemplo, diseñar para la manufactura, es decir, desarrollar productos que se puedan producir con esos sistemas; también se requiere de cambios en la estructura de las organizaciones para facilitar los flujos de información.

En muchos casos, los SMF son un paso para la Manufactura Integrada por Computadora (CIM), que como su nombre lo indica, se trata de la integración, no sólo de las funciones de la empresa, sino también de la empresa con sus clientes y proveedores. Esta integración no puede ser alcanzada sólo comprando un complejo paquete software/hardware,

se requiere además una combinación de diseño del producto, optimización de los procesos productivos, manufactura automatizada y habilidades humanas.

MRP (Material Requirements Planning)

El conjunto de conceptos y técnicas utilizadas bajo el nombre de MRP, se conocen desde hace muchos años, pero nunca hubieran sido explotados completamente sin la ayuda de la informática y el poder de procesamiento de datos de las computadoras modernas. Estas han permitido la reducción en tiempo, para responder con mucho mayor rapidez a repentinos cambios en las órdenes de producción, actualizando: pronósticos, puntos de reorden, tamaño de los lotes, cédulas maestras e inventarios; todos los elementos bajo un sistema de control integral.

Dentro de las necesidades de la industria manufacturera actual, se encuentra la de responder con velocidad a los cambios del mercado. El producto final está sujeto a la demanda del cliente, pero una vez identificada esa demanda, los requerimientos para integrar tanto materiales como los diversos componentes son servidos bajo un sistema MRP. Este sistema coordina y conjunta las especificaciones del plan de producción y proceso con un sistema de control de inventarios, actualizándolos para conocer cuando se debe hacer la orden de compra en un momento oportuno según el proceso y producto final; así los diferentes componentes y materiales estarán disponibles cuando se necesiten en una estación de trabajo. Idealmente los diferentes componentes arribarán a la estación exactamente cuando son requeridos, disminuyendo niveles de inventario que se traducen en una reducción de costos muy significativo. Pero debido a diversos factores (proveedores, transportes, demanda, etc.) no se alcanza ese nivel de perfección, por lo que el sistema está continuamente leyendo y actualizando las órdenes de producción para identificar irregularidades tan pronto como sea posible. El éxito del sistema dependerá en gran medida de la veracidad de la información que se le alimenta, es decir, alimentarlo con toda la información disponible y actualizándola en las diferentes estaciones de control por medio de terminales ya sea en procesos de producción o cuando debido a irregularidades se altera, por ejemplo, los niveles de inventario físico. Podemos observar como consecuencia que debe existir cierto sistema de seguridad en el manejo de la información para evitar discrepancia entre las bases de datos y la realidad.

Otros factores que influyen en el éxito de la implantación de un sistema MRP son: compromiso entre proveedores y la planta, estrategia y pronósticos adecuados, tiempos de procesos, niveles de inventario, etc.

Se ha comprobado que una inversión en un sistema MRP ha reducido costos entre aproximadamente un 20 y 35 %. Sin embargo, no todas las implantaciones han sido exitosas. La decisión de instalar el sistema MRP, depende en gran medida con el tipo de requerimientos del mercado y de la planta, así como de la capacidad de la gerencia para ir adaptando y

reemplazando un antiguo sistema por el MRP, por lo que deber ser consciente que se debe invertir en capacitación, equipo, etc. que serán recuperados en cierto plazo de tiempo dependiendo de la efectividad de la implantación que puede proveer beneficios estimados entre un 50 hasta un 20%.

MRP II (Manufacturing Resources Planning)

El desarrollo lógico de los diferentes componentes de un MRP (hardware y software), han concebido un avance en el sistema. Este desarrollo ha permitido integrar los diferentes elementos ya mencionados de tal forma que se ha mejorado el desarrollo del plan de producción no sólo en aspectos importantes como requerimiento de materiales, capital, uso de maquinaria; sino que se ha logrado integrar una solución óptima que involucra desde las actividades del vendedor y distribuidor, pasando a través de compras y diferentes gerencias, hasta el operador final, controlando tiempo y producción.

Resumiendo, dentro de un sistema MRP II, se logra una comunicación total desde la alta gerencia hasta la parte operativa, obteniendo un sistema productivo compacto, preciso y eficiente.

J I T (Just - In - Time)

La frase Just-In-Time se originó en Japón con su más famosa aplicación dentro de la Toyota Motor Company en la década de los 40's.

Este sistema se conoció originalmente como Kanban que se refería al manejo de registros visibles. Utilizaba dos tipos de cartas de control (Kanbans) para marcar la cantidad y el tiempo del flujo de materiales. Cabe mencionar que el Kanban fue el principio de JIT que adoptó este nombre hasta los años 50's.

Las dos cartas de control que se manejan son:

- Carta de movimientos. Esta autoriza la transferencia de un lote de una pieza específica a una estación de trabajo donde ser utilizada.

- Carta de producción. Esta autoriza la fabricación de un lote de una pieza específica. La fabricación de este lote, estará a cargo de la estación de trabajo de donde se enviar el lote hacia la siguiente estación de trabajo que generó la carta.

Una carta viaja con el lote y es marcada con una identificación, número de parte, lugar donde será usada y el número de partes del lote. Hoy en día esta carta es sustituida por un registro en una computadora que permite acelerar y controlar de una forma más eficiente el flujo de materiales.

Este procedimiento constituye un sistema simple y flexible que promueve la coordinación estrecha en los procesos involucrados. La cantidad de material en el sistema es

controlado predefiniendo el número de lotes que estarán en circulación al mismo tiempo.

Así, una estación de trabajo (usuario) hace un requerimiento de algún lote a otra estación de trabajo (proveedor) mediante una carta de movimientos. Pero la estación de trabajo proveedora no podrá enviar un lote a una estación de trabajo usuaria, ya que una carta de movimientos no se podrá generar si la estación usuario esta trabajando con un lote que no se haya terminado; esto se indica en la parte de "arribo" en la carta de movimientos. Mas aún, la estación proveedora no podrá producir nada hasta que no reciba una carta de producción.

De esto, se crean dos conceptos de sistemas de manufactura: Pull System y Push System cuya diferencia es la misma que existe cuando se produce por una orden específica y cuando se fabrica siguiendo un programa de producción de la planta.

En un pull system la fabricación de un lote se genera a partir de un requerimiento que una estación de trabajo hace a su predecesora (para JIT este requerimiento lo haría un cliente), por su parte push system no se basa en requerimientos, sino en un plan preestablecido de producción.

En un Pull System, las actividades precedentes son realizadas para que concurran en el ensamble final. Cuando todos los componentes, partes y materiales son requeridos en producción en el momento exacto en que se genera la demanda, los niveles de almacén podrán reducirse al mínimo. De cualquier forma, este sistema es susceptible a detenerse por completo si alguna actividad predecesora se detiene. Para evitar esto fueron creadas las Unidades Independientes de Producción. Una línea de producción, debe tener la capacidad para hacer diferentes productos. Para ello, los trabajadores que están en la línea deben estar bien capacitados, los ciclos de tiempo se deben nivelar con las otras unidades mediante tareas y procesos cortos, la maquinaria debe permitir realizar los cambios rápidamente.

Just-In-Time integra todos los conceptos anteriores haciéndolos presentes en todos los niveles de la organización y muy en especial con los agentes externos (proveedores).

Para lograr el éxito de un sistema Just-In-Time es necesario que se haga un esfuerzo para lograr trabajos de calidad y sin errores, aprovechando la capacidad de los trabajadores y adiestrándolos para que puedan realizar varias tareas y no especializándolos en una; se deben eliminar los recursos ociosos, debemos tener confianza en nuestros proveedores y si es necesario, educarlos o desarrollar otros.

En México, JIT está apenas desarrollándose y como ejemplo tenemos los casos de las armadoras de vehículos que se encuentran haciendo sistemas Just-In-Time con sus proveedores. Para ello, las armadoras tuvieron que pasar por un proceso de reorganización y modernización de toda su estructura organizativa. Esto sin duda lleva también a que sus proveedores se integren al nuevo ciclo que se está viviendo en México y puedan así competir con éxito en los mercados globalizados.

La Industria y el Compromiso ante el Medio Ambiente

Uno de los problemas fundamentales del mundo actual es el cuidado del ambiente, afortunadamente cada día se tiene mayor conciencia de él.

Hace algunos años, los industriales no se preocupaban por el deterioro de la ecología al diseñar alguna planta industrial. El afán de industrialización y crecimiento provocaron la degradación de los ecosistemas, con el consecuente menoscabo de los recursos naturales. En México, se ha venido tomando conciencia de este problema, hasta llegar a la situación actual, en la que el gobierno, con apoyo de los sectores privados, empiezan a buscar un crecimiento armónico con el ambiente, definiendo sus metas a mediano y largo plazo con planteamientos para lograr mejores niveles de bienestar respetando a la naturaleza.

A pesar de que México ha tomado medidas urgentes y se han emprendido acciones en todo el territorio nacional, el deterioro actual del ambiente es particularmente notable en las grandes ciudades, en los corredores y puertos industriales, donde se presentan los mayores índices de destrucción de recursos. Los impactos han afectado el entorno inmediato y han repercutido en las cuencas hidrológicas y sus ecosistemas.

Por otra parte hay que reconocer que las condiciones socioeconómicas de México, han sido el elemento determinante en la degradación del ambiente; dando lugar a que las inversiones para la protección y las medidas de control y vigilancia sobre los recursos naturales, no hayan sido suficientes para evitar mayores daños al medio.

México requiere de una nueva industria ecológica, la cual estará formada por aquellas empresas que produzcan con la calidad ambiental adecuada, ya que el sector industrial es el principal instrumento del cambio, tanto por su alta tecnología, como por el uso de mano de obra, factores que coadyuvarán a la preservación del medio ambiente.

La industria mexicana deberá comprometerse a :

- Producir sin deteriorar el medio ambiente.
- Usar racionalmente los recursos naturales del país.
- Seleccionar tecnologías limpias en su proceso.
- Reducir los desperdicios industriales.
- Plantear y utilizar alternativas de reciclado.
- Participar activamente en programas de restauración ecológica.

Esto, extenderá más el ámbito de acción de la ingeniería, correspondiendo a los ingenieros mexicanos incursionar en este campo, aportando su iniciativa en el diseño de nuevos procesos para preservar el medio ambiente.

Todos debemos hacer un esfuerzo constante para incrementar la productividad apoyados muy de cerca por los directivos de la empresa que deberán tomar su papel de líderes de excelencia.

DESARROLLO TECNOLÓGICO

El desarrollo de las sociedades contemporáneas depende, en gran medida, de su capacidad para adquirir los conocimientos y la tecnología que sirvan como plataformas para producir bienes y servicios que por su calidad y precio compitan con éxito en los mercados internacionales.

Se puede advertir, que México está experimentando un profundo cambio en su estructura económica; como un claro ejemplo de lo anterior, tenemos en la actualidad un país que ha transformado su política de exportaciones y ha pasado de ser un país netamente exportador de petróleo, a uno en el que sobresalen las exportaciones de un creciente número de empresas manufactureras. Pero apesar de esto, nos falta mucho en materia de desarrollo tecnológico para ser un país competitivo en un mercado internacional altamente desarrollado.

El intento de México, de penetrar con éxito en el mercado internacional, depende en gran medida del desarrollo tecnológico que alcance para establecer no solo una ventaja comparativa en el sentido estricto de la palabra sino toda una ventaja dinámica, que le permita establecer una base firme para ser un país competitivo en este mercado.

El Atraso Tecnológico en México

El hecho de que México durante mucho tiempo viviera una economía cerrada, trajo consigo un conjunto de vicios que no permitieron el desarrollo tecnológico y como consecuencia un atraso económico que através de los años se agudizó.

El problema tecnológico en México se puede resumir en diferentes puntos de importancia tales como:

a) La ausencia de una política coherente en materia de desarrollo tecnológico:

- No permitió establecer las condiciones necesarias tales como incentivos para el desarrollo científico que constituye un conocimiento útil por sí mismo.

- Una falta de vinculación entre empresas y centros de investigación científica con el fin de establecer intereses comunes en beneficio de ambos sectores.

- Falta de interés de las empresas en invertir en tecnología por la única razón de no ser necesario, al encontrarse en una economía cerrada en la que no hace falta ser productivo para ser rentable.

b) Una ausencia de cultura tecnológica que permita la compra de tecnología adecuada, para optimizar recursos y hacer una planta productiva más eficiente. Esto significa que la compra de tecnología en un principio no es mala, siempre y cuando se busque la más adecuada a las necesidades, además de intentar empezar a desarrollar innovaciones en esa tecnología para entender su funcionamiento, su operación y empezar a desarrollar tecnología propia.

c) La lentitud del aprendizaje tecnológico. Dado que la tecnología avanzada es

comprendida y reparada por el personal foráneo, como parte del contrato de compra e inversión, el trabajador local sólo asimila innovaciones de menor cuantía.

d) El rezago de los bienes de capital. Un análisis profundo permite observar como la producción de bienes de capital funciona como un claro acelerador del desarrollo, pero en años anteriores los empresarios mexicanos prefirieron enfocar sus esfuerzos a la producción de bienes intermedios y de consumo que no estaban expuestos a la competencia; en consecuencia el sector de bienes de capital nacional, presenta una baja integración con las empresas locales.

e) No se han implementado normas de estandarización y control de calidad, pues no ha sido precisada por la demanda.

f) La difusión interna de las innovaciones, no ha sido lo ágil que se requiere, debido al carácter de la tecnología importada y a la escasa mano de obra calificada.

g) La falta de un financiamiento estable que permita innovaciones (creación y aprendizaje), concientes de que es necesario un ciclo largo de maduración.

h) No se ha prestado debida atención a los factores de demanda tecnológica.

La identificación de estos aspectos, además de algunos otros pero que son también de clara importancia, permiten señalar nuevas directrices para el desarrollo tecnológico en el marco de una economía abierta a las grandes corrientes de la innovación, de la información, del comercio y de las finanzas.

Las Razones de la Inversión en Tecnología

En el entorno en que se desenvuelve el país actualmente, la inversión en tecnología debe entenderse como una forma de autoaseguramiento. Aquel país que desarrolle cierto liderazgo tecnológico estará en evidente ventaja sobre sus demás competidores, y sólo podrán sobrevivir aquellos que cuenten con cierto nivel de desarrollo tecnológico, "aseguramiento", para responder con velocidad a dicho liderazgo.

Dentro de las razones por las que se invierte podemos mencionar las siguientes:

a) Siendo un país en vías de desarrollo se podría innovar, si se está dispuesto a aceptar el reto que se percibe en el mercado, con todos los riesgos y oportunidades que éste ofrece, de otra manera nos mantendremos al margen del entorno actual que desembocará en un mercado atraso económico.

b) Se invierte en tecnología porque así se fortalece la economía.

c) Para alcanzar un alto nivel de calidad y productividad, pues la tecnología permite una mejora en los procesos de producción que implican llevar a cabo la actividad en menor tiempo y con mayor ahorro de recursos.

d) La tecnología contribuye al crecimiento económico, pues se aprovechan mejor los recursos.

En resumen, el éxito o fracaso económico de empresas, industrias, países y aún regiones enteras depende mucho de la capacidad para desarrollar y aprovechar tecnología de vanguardia que permita establecer claras ventajas competitivas, particularmente las conocidas como "dinámicas" o "creadas".

México Frente a su Desarrollo Tecnológico

Para lograr los objetivos que México se ha planteado en materia económica, es decir, entrar en los mercados globalizados para acelerar su desarrollo, es necesario establecer un programa integral que permita establecer las bases para ser un país que intervenga de manera activa en el nuevo entorno mundial. Uno de los aspectos que deberán tomarse en cuenta es el desarrollo tecnológico.

No existen "recetas de cocina" que permitan lograr un avance tecnológico significativo, pero si existen directrices que se deben tomar en cuenta para lograrlo. Es conveniente que se tomen en cuenta los avances científicos y tecnológicos existentes en los países desarrollados, sería absurdo pretender desarrollar tecnología propia apartir de una plataforma que presenta un gran atraso con respecto a la existente. Es decir, no se deben desperdiciar recursos en obtener conocimientos ya existentes y al alcance de nosotros, mejor se debe aprovechar el avance científico ya existente y encaminar nuestros esfuerzos en obtener una cultura que permita seleccionar y asimilar tecnología. La "debilidad tecnológica" (falta de expertos, destrezas, experiencia, investigación y desarrollo) y el no contar con información adecuada y suficiente sobre la disponibilidad de tecnologías son factores que conspiran para una equivocada transferencia de tecnología. Es de suma importancia (pues es el nivel básico) contar con la capacidad de seleccionar la tecnología más adecuada en base a nuestras necesidades específicas. Por su parte la asimilación tecnológica consiste en alcanzar un nivel eficiente de operación dentro de los parámetros de la misma tecnología, además de desarrollar la habilidad de reproducirla.

Casi simultáneamente con la operación de la tecnología se inicia la adaptación y mejora de la misma. La capacidad para mejorar una tecnología implica que los procesos de innovación pueden ir más allá de ella o de la introducción de un nuevo producto. Por lo tanto el hecho de desarrollar nuevas aplicaciones, o mejorar a las ya existentes, además de la adecuación óptima de una tecnología, presupone un cierto desarrollo propio de la misma.

Partiendo de lo anterior podremos obtener la capacidad de diseñar nuevas tecnologías, para responder a retos específicos de nuestro país y nuestro entorno. Esto va estrechamente relacionado con la solución de problemas internos que obligan a un óptimo aprovechamiento de los recursos. En esta etapa, es necesario una vinculación entre el avance científico que ha empezado a desarrollarse en base a nuestros logros tecnológicos aunándolos al conocimiento que se ha adquirido y al propiamente desarrollado en nuestro país. Es decir las empresas

demandarán al sector científico nuevos avances que necesariamente desembocarán en el desarrollo de una tecnología propia. No debe olvidarse en ningún momento la necesidad continua de retroalimentación de un sector al otro para que los dos sean altamente autofinanciables y productivos.

Por último se debe mencionar el papel de la política tecnológica que nuestro país debe ir adoptando para fomentar asimilación y adaptación de innovaciones tecnológicas a las características y necesidades que les plantea el contexto nacional. Sin embargo el punto de partida del avance deben ser las empresas mismas para que el país fortalezca su planta industrial ajustándola a los cambios dinámicos que se viven en el contexto mundial y global.

CAPACITACION

Actualmente ya no es posible mantenernos al margen del desarrollo tecnológico que nuestro país ha tenido en los últimos años. Esto es, a partir de los planes del Tratado de Libre Comercio es preocupante saber que competiremos con países de avanzadas tecnologías y no es que no podamos, simplemente no nos hemos preocupado lo suficiente por prepararnos para hacerlo, tenemos capacidad, ingenio, los materiales suficientes y el personal calificado para ello; el complemento sería únicamente incluir dentro de las actividades cotidianas de industrias e instituciones, planes de capacitación que mantengan actualizado a nuestro personal y a nosotros mismos.

En nuestro país existen instituciones con desarrollos tecnológicos avanzados, donde se cuenta con personal calificado para dar asesorías en la instalación y aplicación de métodos innovadores. Un síntoma de que la sociedad actual empieza a darse cuenta de que es indispensable adecuar y modernizar la educación y la capacitación en el país, son las últimas reformas para la educación básica en mayo de 1992 y la creación del Programa de Capacitación y Productividad 1990-1994, instrumentado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, dicho programa se compone de 5 puntos:

- Impulso a la educación como punto de partida y mayor acercamiento entre los sistemas educativo y productivo.
- Énfasis en la capacitación de la fuerza de trabajo en activo, adaptación del mismo a las necesidades de avance tecnológico.
- El desarrollo de un movimiento nacional de calidad y productividad.
- Mejorar las condiciones en que se realiza el trabajo.
- La atención al rezago social mediante el desarrollo de mecanismos que faciliten la incorporación productiva de los grupos marginados al trabajo.

El resultado inmediato que se busca con este programa debe ser la toma de conciencia, a todo nivel, tanto en el pequeño taller como en la gran empresa, en el trabajador manual, en

el técnico y en el administrador, del reto que significa en nuestro tiempo la productividad y la importancia crucial que tiene la capacitación permanente en el desarrollo de los recursos humanos.

Es muy importante que en este momento se estimule el diálogo constructivo entre trabajadores y empresarios, para que, a nivel de las empresas, se puedan concertar compromisos concretos sobre productividad y capacitación. Creemos que el lograr un mayor involucramiento de los agentes productivos y una toma de conciencia de la sociedad en general sobre este imperativo, sería un gran paso, que permitiría avanzar de manera más consistente hacia el logro de una superación significativa en los niveles actuales de productividad en México.

En el escaso desarrollo de las actividades relacionadas con la capacitación en las empresas de menor tamaño obedece principalmente a la escasez de recursos, y el insuficiente conocimiento del marco legal en materia de capacitación. La capacitación es un derecho del trabajador. Es muy importante dar atención especial en este aspecto a las micro y pequeñas empresas. Se estima que éstas tienen amplias posibilidades de mejorar sus actuales niveles de productividad, por sus propias características de mayor flexibilidad y adaptación al cambio. Estamos ciertos que en su mayoría las empresas medianas y pequeñas llevan grandes rezagos respecto a las grandes, aunque en otras áreas tienen ventajas porque son más flexibles a los cambios que se están generando en el mundo.

Es importantísimo que el gobierno mexicano tome acción en simplificar sustancialmente los procedimientos administrativos derivados de las disposiciones legales en materia de registro de comisiones mixtas y de programas de capacitación para este tipo de empresas. Asimismo, se busca promover los apoyos técnicos y la mayor vinculación de estas empresas y los establecimientos medianos y grandes afines a su actividad, de manera que se estimule la transferencia tecnológica, la difusión de experiencias exitosas y el abatimiento de costos en materia de capacitación.

Actualmente sólo existen a nivel experimental, experiencias en asesorías para este tipo de industrias en las que el gobierno y algunas cámaras empresariales han iniciado labores de promoción para el establecimiento de servicios de asesoría en esta materia.

El empresario mexicano debe estar mentalizado de que la capacitación redundará en el beneficio mismo de la empresa y del trabajador por lo que el interés primordial debe provenir de ambos.

La continuidad de este tipo de programas no depende exclusivamente del gobierno, ya que capacitación y productividad son dos aspectos en cuyo desarrollo están involucrados todos los agentes que intervienen en la economía y la sociedad: empresarios, obreros, sistema educativo y sector público.

La gran pregunta: ¿Cuál es entonces el reto para la industria mexicana? Prepararse. Capacitarse. ¿Qué debe hacerse primero?. El reemplazo de la planta productiva, en términos

de equipo y tecnología, o bien, la capacitación del personal a todos los niveles. En México, contamos con cierto número de ejecutivos talentosos y bien preparados, no obstante, la gran mayoría adolece de actualización. Lo mismo puede decirse de la planta industrial productiva. Sólo en contadas empresas mexicanas o en plantas maquiladoras se utiliza tecnología de punta, generalmente dirigida por personal que no es mexicano.

El reemplazo de bienes de capital por equipo avanzado y la respectiva capacitación, deben hacerse simultáneamente. Solamente instrumentando técnicas modernas de administración y contando con equipos de alta tecnología, se podrá competir en las dos áreas críticas de los mercados internacionales: precio y calidad. Tenemos que hacernos todos a la idea de que la capacitación es el único medio por el que la gente puede crecer, y que el trabajador mexicano con capacitación y seguimiento es de lo mejor del mundo.

MODERNIDAD DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Es claro que las transformaciones que vienen ocurriendo en nuestro país, derivadas de la modernización, implican cambios no solamente en los ámbitos políticos, sociales y económicos, sino también modificaciones en los métodos de trabajo, producción, comercialización y financiamiento.

Así pues, la modernización del sistema financiero puede considerarse como una adecuación de este sistema a los cambios macro y microeconómicos.

La modernidad del sistema financiero supone que este se convierta en un acelerador del desarrollo económico. El sistema financiero debe ser capaz de proveer o conseguir los recursos necesarios no sólo para crecer, sino también para distribuir los beneficios del desarrollo. Los cambios en el sistema financiero se deben orientar a satisfacer dos criterios, suficiencia y eficiencia.

Suficiencia se refiere a la capacidad del país y su sistema financiero para generar o atraer los recursos que se requieren para apoyar el desarrollo. El segundo criterio, eficiencia, debe conducir a que las empresas, los individuos y en general la sociedad pueda competir en campos internacionales y disfrutar de los beneficios del nivel económico que se está alcanzando.

En los últimos años se ha observado tanto en México, como en otros países, una evolución hacia servicios financieros de tipo universal. En México existe el concepto de banca múltiple, que abarca en una misma institución las actividades de depósito, fiduciario y financiamiento. En instituciones individuales, se prestan actividades totales de banca: comercial, personal, de inversión, internacional, etc. También existe en México una participación competitiva en el mercado de dinero por varias instituciones y un marco legislativo para la constitución de grupos financieros.

Otra tendencia en el mundo es la internacionalización, reducción de barreras y controles a los movimientos de capitales.

También se observa que existe una redefinición de mercados y servicios, como se observa en la atención de los usuarios y ejecución de operaciones por medio de telecomunicaciones e informática.

Una cuarta tendencia que de alguna forma podría ser consecuencia del mayor contacto entre mercados y el dinamismo de las redefiniciones, es la flexibilización.

Resulta claro que nuestro sistema financiero requiere aún de una transformación. Las necesidades de recursos superan con mucho la oferta existente y el costo del capital es todavía un lastre para mejorar la competitividad.

De acuerdo a las estadísticas financieras y de cuentas nacionales, la capacidad de ahorro interno en México es inferior a la que muestran otros países con un grado de desarrollo similar al nuestro. En los últimos dos años ha habido una mejoría en los plazos de captación del ahorro, pero no ha sido lo suficientemente largo para contemplar financiamientos cuyo plazo de maduración es, de varios años.

El sistema financiero mexicano aún es ineficiente, el costo de capital en México es casi tres veces superior al de países como Corea del Sur, Portugal o España. El mismo costo de capital elevado afecta el bienestar de los individuos no sólo por consumir servicios y productos a precios creciente, sino por la dificultad de conseguir financiamientos adecuados para mejorar sus niveles de vida.

Para ampliar la disponibilidad de recursos (suficiencia), se sugiere:

1. Incrementar la formación de ahorro interno a través del establecimiento y fomentos de fondos de pensiones individuales, con aportación obligatoria.
2. Establecer programas de accionariado social con el objeto de que los trabajadores participen directa o indirectamente del capital de su empresa.
3. Promover la inversión extranjera directa y financiera; para ello se debe contar con leyes y reglamentos claros y sencillos respecto a la tenencia de acciones o instrumentos de inversión por parte de extranjeros.
4. Ampliar las operaciones y conexiones para que México pueda ser una alternativa viable en transferencia de fondos y en inversiones.

También se debe mejorar la eficiencia del sistema financiero, para lo que puede ser útil lo siguiente:

1. Incentivar una mayor competencia interna.
2. Fomentar un mayor desarrollo de un mercado de capitales.
3. Adecuar los instrumentos, operaciones y mercados a las relaciones comerciales y financieras que ofrecen los mercados internacionales en forma competitiva.
4. Asegurar al público el acceso a información oportuna y confiable respecto a los

principales indicadores de la actividad económica, la balanza de pagos, las variables financieras y los indicadores del comportamiento de las empresas. Cualquier falta de información produce dudas y deseos de cubrir riesgos derivados del desconocimiento. La educación de los participantes en los mercados debe hacerse con la materia prima de una información de alta calidad.

5. Mejorar los niveles cultural y técnico de empleados y funcionarios de las entidades financieras mexicanas.

En la primera semana de mayo, el presidente Salinas envió al Congreso de la Unión una iniciativa que propone reformar y adicionar diversas disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito y de la que regula a las agrupaciones financieras. Entre las medidas propuestas se encuentran la creación de acciones serie "L" con el fin de fortalecer el capital de las agrupaciones financieras e instituciones de crédito. Estas acciones se emitirán hasta en un monto equivalente al 30% del capital ordinario, existiendo la posibilidad de que sean adquiridas por extranjeros, como en el caso de la serie "C". Las acciones "L" otorgarán a sus titulares derechos patrimoniales y derecho a voto en los asuntos relativos a cambio de objeto, fusión, escisión, liquidación, transformación y cancelación de las inscripciones de la empresa en cualquier bolsa de valores. De acuerdo a las autoridades hacendarias, las acciones serie "L" constituirán una de las opciones de inversión de las carteras del sistema de ahorro de retiro (SAR).

Desde mayo de 1991 aumentó la demanda de acciones de las empresas mexicanas en los mercados internacionales. El flujo acumulado de inversión extranjera ascendió de 10,235 millones de dólares en 1989, para alcanzar un saldo de 26,541 millones de dólares en 1992. No obstante que aumento la inversión de 16.8 a 19.7% del PIB de 1988 a 1991, y que el ahorro del sector público también se incrementó del 0.5 a 6.9%, el ahorro privado pasó del 15 al 8.2% del PIB durante el mismo período. De esta forma, el saldo de la cuenta corriente en los últimos 3 años, más que reflejar una falta de competitividad de la producción doméstica frente a la exterior, responde fundamentalmente al excedente de inversión sobre ahorro por parte del sector privado.

Es importante señalar que en época de globalización, las empresas que no mantengan control de inventarios, mercancías en tránsito, cuentas por pagar y en general cualquier tipo de pasivos a corto y largo plazo para tener el mayor flujo de efectivo posible, no podrá contar con la liquidez necesaria en estos tiempos en donde los mercados de materias primas, y en general todo tipo de activos se cotizan día a día de diferente manera. En mercados globales "el precio del dinero es muy alto" y los costos de oportunidad resultan ser decisivos.

RELACION UNIVERSIDAD - INDUSTRIA

La relación entre las instituciones universitarias y la industria ha sido bastante débil. Cuando se iniciaron en México tanto la industrialización, como la investigación, siguieron caminos paralelos, pero no comunicados. Hasta entonces la industria no requería de las universidades y estas se dedicaban a cumplir con otras labores fundamentales, como son la formación de recursos humanos y la difusión de la cultura.

En México ha habido una falta de cultura tecnológica en el industrial, en el universitario y en las entidades gubernamentales. Hasta hace muy poco tiempo, el componente tecnológico en la industria no era importante. La tecnología era generalmente adquirida en el extranjero y las universidades cumplían con otras funciones.

Los conocimientos en ingeniería presentan una oportunidad a los universitarios de interactuar con instituciones no académicas. Sin embargo, la cooperación entre universitarios e industria en ocasiones se ve obstaculizada, debido a la dificultad de implementar programas efectivos. Es importante encontrar la manera de que los universitarios cooperen con las pequeñas compañías. Ellos pueden jugar un importante papel para desarrollar proyectos conjuntos con la industria.

Actualmente se vive en el mundo una clara tendencia hacia la globalización de las economías y hacia la conformación de bloques económicos que competirán entre sí. Es de esperarse que en los próximos años se tendrá un medio altamente competitivo, en donde la productividad será de vital importancia para nuestro progreso como país. México se verá obligado a actuar como parte de un sistema mucho más grande y complicado, en donde el uso de técnicas adecuadas para atacar problemas complejos, tanto estratégicos como tácticos, se convertirá en una necesidad. Los nuevos sistemas operativos para la producción industrial y de servicios, habrán de ser congruentes con las expectativas internacionales y sus especificaciones, además la movilización de capital hacia México permitirá la absorción de tecnología, pero generará también cambios en las formas de producción. Se buscará incrementar la vinculación de la escuela con el sector industrial en forma tal, que ambas partes obtengan beneficios; se favorecerá la formación de ingenieros acordes a las necesidades de dicho sector y se efectuarán proyectos de investigación conjuntos. Los egresados de las universidades deberán tener los conocimientos para enfrentar la internacionalización del sistema productivo, el cual deberá darse para que nuestro país se desarrolle. Con la actual incertidumbre que existe en los mercados internacionales, la tendencia es hacia una mayor flexibilización de los sistemas productivos para estar en una posición de mayor competencia, por lo que los ingenieros del futuro tendrán que prepararse para estos cambios.

Una manera reciente de relacionar a la universidad con la industria es el

establecimiento de incubadoras de empresas; esto es un espacio físico donde futuros empresarios cuentan con un espacio propio adecuado para llevar a cabo una empresa. En la UNAM, el Centro de Innovación Tecnológica, ofrece este servicio, aquí se firma un contrato en donde los futuros empresarios cuentan con un máximo de dos años para determinar la viabilidad de su empresa, desarrollando su plan de negocios, estableciendo la factibilidad del producto, el estudio de mercado, etc. Además cuenta con asistencia técnica, fiscal o legal, con la ayuda de diversas facultades de la UNAM.

Esta incubadora es un instrumento de la UNAM para la vinculación con la industria, promoviendo el desarrollo de pequeñas empresas, a las cuales se les dan opciones para su establecimiento en diversos parques industriales, así como alternativas de financiamiento y de capital de riesgo, una vez terminado el proyecto.

Este tipo de incubadoras son quizá uno de los instrumentos más importantes de vinculación entre la universidad y la industria, porque crean empresas con base tecnológica, y poca mano de obra de una manera muy ágil. Cabe destacar que la responsabilidad de las universidades es la investigación, pero no el desarrollo tecnológico. A las universidades les corresponde colaborar en algunos aspectos en el desarrollo tecnológico, pero la responsabilidad final es netamente industrial.

Las universidades deben tener muy clara su responsabilidad en el desarrollo del país: primero, formar a los recursos humanos que requiere la sociedad y su industria; segundo, impulsar la investigación, y tercero difundir la cultura.

LA NUEVA CULTURA EMPRESARIAL

La formación de empresarios y la consolidación de una cultura empresarial son elementos sin los cuales un país difícilmente podrá integrarse con éxito en la economía internacional de los próximos años. El desarrollo de un país depende en gran medida de la inteligencia y creatividad de sus empresarios, así como de la calidad y eficiencia de su cultura empresarial.

Una clara tendencia describe la transformación económica, política y social actual, la privatización. Es decir, la venta de las funciones o empresas que son propiedad o se encuentran bajo el control de los gobiernos, a los particulares. Parte fundamental de los procesos de privatización es la creencia de que la diferencia entre las economías estancadas y las productivas, es la presencia, o la ausencia de la motivación humana, es decir de la existencia de empresarios y del contexto necesario para su desarrollo.

La cultura empresarial es el resultado de prácticas colectivas que se desarrollan en el tiempo y a través de la experiencia. Un elemento central en la supervivencia de las culturas empresariales es la memoria que sus integrantes conservan de su pasado colectivo. Mientras

más amplia y completa sea esta memoria en cada uno de ellos, mayor será la garantía de no repetir errores y en la conservación de las estrategias exitosas de resolución de problemas. En este sentido la cultura empresarial es un instrumento de conocimiento que permite un análisis del presente que parte del pasado y se orienta hacia el futuro. De ahí la importancia de la memoria en los empresarios y la necesidad de crear, o conservar, las culturas empresariales. Sin memoria empresarial no hay cultura empresarial.

En México se debe iniciar un movimiento cultural que, junto con la transformación económica del país, nos permita reconstruir una cultura empresarial sólida y abierta, nacional y a la vez plural e internacional.

Un lugar en el que este movimiento cultural puede iniciarse son las universidades y las asociaciones empresariales. El esfuerzo para la reconversión educativa y cultural será tan grande como el de la industrial.

Cuando se observa que plantas y empresas extranjeras con recursos, maquinaria y equipos similares a los nacionales, nos superan, se entiende que el comportamiento del personal, su nivel de conocimiento y el desarrollo de habilidades y actitudes positivas son factores determinantes de la efectividad empresarial, y que gran parte de los problemas de productividad y calidad en las empresas mexicanas tienen su raíz en problemas humanos de carácter cultural más que en problemas técnicos o tecnológicos. El problema principal no está en lo moderno de las instalaciones o de la tecnología, tanto como en el menor nivel de conocimiento de nuestra gente y en un comportamiento que no se basa en una actividad positiva de servicio y responsabilidad. Es decir, nos enfrentamos más a un problema cultural que material.

Por otra parte, México nunca se ha distinguido por contar con una cultura industrial ni organizacional propia; no se caracteriza por su capacidad logística ni por su sensibilización hacia la calidad, la productividad o la innovación. Aunque los mexicanos somos muy creativos, no tomamos una idea ingeniosa y la estructuramos con creatividad, para luego implantarla de modo que produzca los resultados deseados.

El contexto industrial de México es de franca y abierta competencia, como lo hemos visto en los capítulos anteriores.

Para que una empresa mexicana logre enfrentar los retos de la competencia internacional con éxito, necesita cambiar su cultura de empresa.

En párrafos anteriores se describió la necesidad de este cambio; ahora analizaremos un poco nuestro punto de vista a lo que consideramos como la cultura empresarial que hay que adoptar dentro de la formación de empresarios: EL LIDERAZGO.

Es lógico pensar que para que una empresa logre sobresalir en un mercado competido, es decir, ser líder; deberá ser dirigida por un empresario o grupo de empresarios con mentalidad triunfadora, con una actitud de verdadero liderazgo.

Una empresa con esta actitud, debe considerar una serie de situaciones para lograr ser

exitosa: la primera consideración, es que la empresa debe analizar los distintos aspectos que componen la dinámica de la personalidad empresarial y del entorno en el que opera; deberá conocerse a sí misma y la posición que ocupa dentro del mercado. Los resultados obtenidos de un análisis de esta naturaleza son útiles en la formación y motivación adecuada del talento empresarial.

El posesionar a la empresa dentro de su sector, permite conocer si la utilidad de la misma está por arriba o por abajo del promedio del sector.

Una empresa puede llegar a ser líder en dos aspectos básicos: Liderazgo en Costo y Diferenciación.

Se puede ser líder dentro de un sector industrial, si se propone a ser el productor de menor costo, ofreciendo productos a un precio menor del de los demás; esto no implica que los productos que se fabriquen tendrán que ser de baja calidad, si no que se debe planear y analizar la estructura de la organización así como la de sus procesos, para corregir aquellos aspectos que permitan disminuir costos. El tamaño de la empresa es con frecuencia importante para su ventaja en costos.

Quizá una de las estrategias más adecuadas a la industria nacional es la diferenciación; sobre todo para aquellas empresas que compiten contra unas de mayor tamaño. La diferenciación consiste en seleccionar uno o más atributos que muchos compradores en su sector perciben como importantes, y se pone en exclusiva a satisfacer esas necesidades. Desde luego, la exclusividad implica un precio superior.

Los medios para la diferenciación son particulares a cada sector. La diferenciación puede basarse en el producto mismo, el sistema de entrega, el enfoque de mercadotecnia, el servicio al producto y un amplio rango de otros factores. Es por ello que se insiste tanto en ofrecer productos con valor agregado, que en muchas ocasiones es lo que busca un cliente.

Otro aspecto a considerar es la elección del campo de competencia dentro del sector, del seguimiento de mercado a atacar. Las rutas a seguir para llevar con éxito cualquier estrategia competitiva, son diferentes para cada sector y dentro de este, para cada segmento.

La regla fundamental para que una empresa llegue a ser líder, es hacer una buena estrategia. Las estrategias las hacen los empresarios, y sin una cultura empresarial fuerte y ambiciosa que provea a los individuos de un espíritu de liderazgo que les permita tomar decisiones adecuadas, los empresarios mexicanos se encontrarán perdidos en un ambiente donde sólo los triunfadores saldrán adelante.

Ahora bien, ¿qué es un empresario? El empresario es un individuo que posee un conjunto de habilidades que lo llevan a realizar una serie de actividades que tienen como meta la creación, el manejo y el crecimiento de unidades económicas autosuficientes, es decir, empresas. El empresario debe tener una gran cantidad de automotivación y ser capaz de transmitirla a sus colaboradores. México requiere empresarios con habilidades para crear o identificar y poner en práctica nuevas ideas e innovaciones.

A diferencia de los directores que son responsables en su mayoría de la supervisión de la eficiencia continua de los procesos ya existentes, los empresarios son responsables de la creación o localización de nuevas ideas y de ponerlas en práctica. El empresario debe dirigir, motivar e inspirar. El empresario es esencialmente un promotor, un líder.

Entre las responsabilidades y funciones de un empresario tenemos:

- a) la búsqueda y el hallazgo de oportunidades,
- b) la localización y el manejo de los recursos financieros, materiales y técnicos necesarios para la planeación y realización de los proyectos de la empresa,
- c) la selección y capacitación de recursos humanos,
- d) la responsabilidad última de la administración de la empresa,
- e) asumir la parte de la incertidumbre y el riesgo, y reducirlos al mínimo,
- f) localizar y educar el mercado de la empresa,
- g) realizar todas las negociaciones de la empresa,
- h) la responsabilidad última de la motivación de los integrantes de la empresa,
- i) encontrar y utilizar toda la información útil,
- j) resolver las crisis, y sobre todo,
- k) ser un buen líder.

El mundo industrial está cambiando con tanta rapidez que muchos de los productos y servicios que satisfacían al consumidor hace poco tiempo, son ahora obsoletos. México requiere empresarios líderes que controlen constantemente el cambio ambiental, en particular los hábitos y motivos del cliente, y que proporcionen la fuerza necesaria para organizar los recursos de las empresas en la dirección correcta. México no requiere gerentes que administren, sino líderes que innoven. Liderazgo no es administración. Administrar es hacer las cosas bien; liderar es hacer las cosas correctas. Si las industrias mexicanas no controlan el ambiente cambiante, sus propios equipos de trabajo y el ejercicio del liderazgo para seguir avanzando en la dirección correcta, ningún tipo de administración podrá impedir que fracasen. El que no domine este contexto cambiante será dominado por él. Antes de que una persona pueda aprender a dirigir, tiene que aprender algo acerca de este nuevo mundo. Los líderes, además, son personas que saben expresarse en forma completa. La autoexpresión libre y total es la esencia del liderazgo. Los líderes se conocen a sí mismos, conocen sus capacidades y sus fallos, saben lo que quieren, por qué lo quieren, y cómo comunicarles a otros lo que quieren a fin de lograr su cooperación y su apoyo. Llegar a ser líder y aprender a dirigir, no es fácil, pero es algo que los empresarios mexicanos pueden y deben aprender.

Los líderes se caracterizan por tener: una visión guiadora, una clara idea de que es lo que quieren hacer, una gran pasión por lo que hacen, una gran integridad que es la base de la confianza, y además curiosidad y audacia.

En esta época de cambios radicales en México, el futuro pertenecerá a los empresarios líderes que sigan aprendiendo y lleven a la industria mexicana a la excelencia.

No

Exista

Pagina

CAPITULO VI.

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FACTORES DE DESARROLLO

Página... 169

CAPITULO VI

LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA FACTORES DE DESARROLLO

INTRODUCCION

En México, las industrias de pequeña escala son parte esencial de la planta productiva, encontrándose localizadas en casi todo el territorio nacional. Asimismo su actividad es decisiva en el desarrollo e integración regional.

En los años recientes la industria experimentó una contracción de la demanda interna y en la inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo la micro, pequeña y mediana industria (MPMI) pudo mantenerse y en algunos casos aumentó su participación. En el período 1982 - 1989 la MPMI registró un crecimiento anual del 4.1%, a diferencia del 5.3% de la gran industria.

Dada la importancia de la MPMI, el gobierno a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial elaboró un plan para dar apoyo a este sector industrial.

En este Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se definen los siguientes conceptos:

a) Microindustria. Son aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determine la SECOFI.

b) Industria pequeña. Son aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la SECOFI.

c) Industria mediana. Son aquellas empresas manufactureras que ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebasen el monto que determine la SECOFI.

SITUACION ACTUAL

La micro, pequeña y mediana industria, es muy importante para alcanzar los objetivos nacionales de desarrollo industrial, ya que son el núcleo indispensable para que México avance hacia la conformación de un aparato productivo integrado, competitivo y menos dependiente del exterior.

Las MPMI son muy relevantes ya que representan el 98% del total de los 114 mil establecimientos con que cuenta la industria de la transformación, da empleo a 1.6 millones de personas (49% del personal ocupado), aporta el 43% del producto manufacturero y el 10% del PIB.

Se requiere conocer las características generales de las MPMI, su distribución geográfica, las actividades económicas en las que se concentran, así como sus problemas generales, para poder diseñar instrumentos adecuados para el desarrollo de este sector industrial.

CARACTERISTICAS DEL SECTOR

Estas industrias cuentan con medios financieros limitados para sus proyectos, los cuales generalmente vienen del ahorro generado internamente en la empresa.

Su maquinaria y equipo de producción generalmente son de uso mecánico, debido a su tamaño y a sus escasos recursos humanos, financieros y técnicos.

Emplean un bajo número de trabajadores, pero por el alto número de MPMI, concentra la mayor cantidad de empleados en la industria de la transformación y generan el mayor número de empleos por unidad de inversión.

Cuentan con una gran flexibilidad para responder a los cambios en el mercado debido a que su equipo no es muy sofisticado.

Las materias primas que utilizan en sus procesos son de fácil acceso y nacionales.

Contribuyen a la distribución del ingreso tanto regional como localmente. La mayor parte de la inversión en este sector es de capital mexicano. Su grado de dependencia del exterior es bajo.

A pesar de ser muy importante su participación en la producción industrial, la penetración de las MPMI en el mercado es limitada. Tienen además una limitada capacidad para entrar al mercado internacional, debido a su bajo volumen de producción, la poca calidad de sus productos y desconocimiento de esos mercados.

Distribución Geográfica

El 56% de las MPMI se encuentran en los estados de México, Jalisco, Guanajuato, Nuevo León y el Distrito Federal; en este último se encuentra el 21% del total. De ahí la importancia de una desconcentración industrial hacia aquellas regiones, que por sus recursos, pueden ser importantes centros industriales en México.

Estructuras de las Actividades Industriales

La MPMI participa en casi todas las actividades manufactureras localizándose más del 60% en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LAS MPMI

La problemática que se presenta dentro de este sector industrial básicamente se concentra en los siguientes aspectos:

- Problemas de carácter administrativo. En este punto tenemos que dentro de la micro industria, la falta de organización y falta de capacitación se hace más notoria. Esto se presenta debido a que el industrial es el abocado a resolver casi todos los problemas que van desde producción hasta el pago de obligaciones fiscales y laborales, al carecer de una estructura administrativa práctica que permita una mayor productividad y aprovechamiento de los recursos.

La problemática administrativa se acrecienta en el medio externo ya que en ámbito industrial existe una compleja legislación, esto provoca una carga financiera al tenerse que contratar gestoría especializada.

- Problemas de carácter tecnológico. Por sus propias características, este sector utiliza tecnologías y maquinaria con rezago tecnológico, debido a su baja capacidad económica financiera, así como a la carencia de una vocación para la asimilación de nuevas tecnologías y procesos. Al carecer de una integración real a las cadenas productivas, la necesidad de un avance en el ámbito de la calidad de sus productos es nula. Generalmente estas industrias no tienen acceso a los mercados de exportación por su falta de competitividad, al tener una capacidad instalada subutilizada y al no contar con mano de obra capacitada. Los programas de desarrollo tecnológicos implementados, por su diseño y estructura, son encaminados a resolver exclusivamente las problemáticas de las medianas y grandes empresas.

- Los problemas de carácter financiero. En este tipo de empresas el capital de trabajo y riesgo generalmente se reduce al patrimonio del propietario o accionista principal. Una alternativa para su consolidación o crecimiento sería la utilización de créditos con tasas preferenciales. Lamentablemente, en la actualidad el proceso para la obtención de créditos es caro y problemático por la cantidad de trámites y requisitos, además sólo se le concede apoyo crediticio a aquellas empresas que cuentan con amplias garantías para cubrir el importe de empréstito. Adicionalmente, los empresarios carecen de una preparación administrativo-financiera que les permita dirigir los recursos del crédito adecuadamente. Se habla además, de otros tipos de financiamiento como son el mercado del dinero, el factoraje, el mercado de valores, etc., pero estos no constituyen una alternativa real para el financiamiento de estas empresas.

ESTRATEGIAS PARA MODERNIZAR A LAS MPMI

Debido a las varias limitantes que presenta este sector, en la actual administración se ha dado a conocer el Programa de Modernización para las Micro, Pequeñas y Medianas Industrias, cuyos objetivos fundamentales son:

- Fortalecer el crecimiento de las MPMI, mediante cambios en las formas de producción, para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su presencia en los mercados de exportación. Elevar el nivel tecnológico y de calidad de estas empresas y continuar en el proceso de simplificación y descentralización administrativa.

- Fomentar el establecimiento de las MPMI en todo el territorio nacional, para aprovechar la disponibilidad de recursos y ayudar al desarrollo regional. Apoyar la descentralización de la industria y la preservación del medio ambiente.

- Promover la creación de empleos productivos y permanentes basados en las ventajas que ofrece la MPMI. Propiciar la inversión en el sector social para construcción de micro industrias y sociedades cooperativas.

El éxito de la MPMI estará en función tanto del cumplimiento de acciones concretas de ese programa, como del cambio que se deberá realizar desde el interior de la empresa.

La MPMI debe modificar su forma tradicional de producir. El reto es, antes que exportar, se deberán satisfacer las necesidades del consumidor más cercano. Para ello, se deberán detectar los requerimientos fundamentales de las distintas áreas productivas basados en sistema de información real y oportuno. La información es la base del éxito.

Asimismo es necesario formar una nueva imagen de la industria nacional basada en la productividad y la calidad. La herramienta principal será la capacitación continua dentro de la industria, esto da pauta para delegar responsabilidades y así compartir la toma de decisiones.

Las empresas pequeñas deberán buscar diversificar sus productos dentro de la misma actividad que desarrollan, utilizando al máximo los materiales de los que disponen, deberán ser creativos. Para ello será fundamental formar grupos de trabajo multidisciplinarios en donde se integren todas las funciones de la empresa. El enfoque de un empresario moderno deberá centrarse en la innovación para poder ofrecer el mejor producto. La MPMI deberá participar en la configuración de los sistemas educativos regionales, fortaleciendo el programa escuela-industria.

El reto al que se enfrentan los establecimientos de menor tamaño es su permanencia en el mercado nacional. La integración y las alianzas interempresariales serán una alternativa, ello permitirá la introducción de nuevos productos, procesos y la diversificación de la industria. Actuar como proveedores de insumos de los grandes consorcios, o especializándose en cierta fase de los procesos de ellas, es otra opción viable para su permanencia en el mercado.

Conocer la demanda actual y futura de las empresas de mayor tamaño dará mayor oportunidad para convertirse en proveedores y al mismo tiempo permitirá planear metas de producción.

La industria pequeña y mediana tendrá que producir con un enfoque comercial más amplio y utilizar estrategias agresivas de comercialización. Deberá salir con el cliente y conocer sus preferencias, anticipar su demanda para difundir así sus productos ya sea en el mercado interno o externo.

Pese a que existen diversos programas que promueven las exportaciones, estos no han sido correctamente aprovechados debido a la falta de conocimiento por parte de los empresarios, así como por los requisitos que deben cumplir para ello.

Es recomendable que el pequeño empresario aproveche la oportunidad de promover sus productos en ferias y exposiciones tanto aquí como en el extranjero.

La demanda de bienes requeridos por el sector público puede ser un instrumento idóneo para promover el consumo interno, la integración industrial y el desarrollo de tecnología. Para ello se requiere establecer un sistema de compras gubernamentales a corto y mediano plazos, lo que permitirá al productor realizar la planeación adecuada de sus procesos.

A través de este planteamiento se daría mayor oportunidad a las MPMI de convertirse en proveedores nacionales del sector público y adquirir así mayor capacidad para comercializar y distribuir sus productos.

Será necesario a su vez, redistribuir las zonas industriales ya que tan sólo en 5 estados se concentra el 56% de bienes y servicios que genera el país, esto no sólo como un esfuerzo de descentralización, sino como una verdadera alternativa para la relocalización de la industria, que de un mejor y mayor acceso a materias primas y abasto a mercados.

Habrà que dar impulso a las zonas potencialmente productivas, instalando parques industriales que propicien el adecuado desarrollo de la industria.

Por lo que respecta al financiamiento este deberá canalizarse a las zonas prioritarias, ya que una tercera parte de los créditos que se otorgan tienden a concentrarse en el D.F., Nuevo León y Jalisco.

La escasez de capital es una de las limitantes de mayor importancia en el crecimiento de las pequeñas industrias, por lo que se deberá dar apoyo a los requerimientos iniciales de capital con tasas preferenciales de interés.

También se debe crear un mecanismo apropiado que les permita a las pequeñas empresas disponer de las facilidades administrativas, fiscales, aduaneras y financieras para que puedan realizar actividades de exportación. Para ello es conveniente que tengan acceso a información y que estén capacitadas para aprovecharla. Hay que difundir con la oportunidad necesaria, las demandas internaciones de materias primas, de productos intermedios y de productos finales.

Finalmente será necesario aumentar los recursos destinados a la investigación y el desarrollo tecnológico. En este aspecto la participación en el PIB en nuestro país es menor al 1%, mientras que en otras economías como la coreana se tienen niveles del 5%, por lo que sería ideal que tuviéramos una participación superior al 2%.

Lo anterior permitirá a las MPMI ser competitivas en la nueva era de la apertura comercial.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES

México ha vivido una serie de obstáculos que han impedido el establecimiento de una industria fuerte y competitiva a nivel internacional. Desde la época de la Nueva España, el surgimiento de un cierto tipo de industria manufacturera estuvo sujeta a los intereses de la corona; por lo que durante este período fueron muy pocos los sectores que alcanzaron un nivel adecuado de desarrollo, destacándose de entre todos los demás la industria minera.

A partir del movimiento de Independencia, México se vio envuelto en muchas guerras internas, lo que retrasó en gran medida el desarrollo del país.

No fue sino hasta la época del porfiriato donde se empezó a establecer cierta infraestructura que permitiría a México desarrollar una industria propia.

Más tarde la industria petrolera nacional se vio fuertemente apoyada convirtiéndose en pilar de crecimiento para el país. A partir de ese momento se adoptaron medidas para el fortalecimiento de la industria interna (política de sustitución de importaciones); pero estas se mantuvieron durante mucho tiempo, provocando un estancamiento general con respecto al exterior, ya que la ausencia de un mercado competido desalentó la creatividad empresarial. El productor no requería de la tecnología de punta, y por lo tanto la planta productiva se tornó ineficiente y poco competitiva.

Lo anterior aunado a una serie de errores de las últimas administraciones, nos ha llevado a enfrentar con dificultad los cambios por los que atraviesa el país. Finalmente, se está dando un giro en la política económica, implementando medidas importantes para promover el desarrollo nacional, y así incorporarse con éxito a la dinámica de la nueva economía mundial.

Desde la llegada de la actual administración (1988-1994), el país ha sufrido cambios importantes; en educación se aprobó la nueva Reforma Educativa que otorga mayor autonomía a los estados y pone a la SEP en un papel de supervisión. En materia agrícola, en noviembre de 1991 se aprobó la nueva Reforma Agraria, con la idea de reestructurar al ejido y en general hacer más productivo al campo mexicano, el propósito es empezar a sembrar con adecuación al clima y territorio. Para 1992 las relaciones diplomáticas con el Vaticano serán un hecho, y veremos al clero formando parte de la democracia. En economía se han llevado a cabo los cambios más drásticos de este gobierno.

¿Pero qué pasa con la Política y Democracia mexicanas?; hemos visto que en varios estados del país no se ha reconocido el triunfo de la oposición y en algunos casos se ha tenido que concertar con el gobierno para obtener la gobernatura. La realidad es que en materia política el país se encuentra sin rumbo; no hay elecciones en los últimos tres años en que no sea impugnado el ganador, es increíble que después de cerradas las casillas electorales pasen

semanas enteras para conocer al ganador. Gobernadores interinos por doquier (Jalisco, Campeche, Guanajuato, San Luis Potosí, Michoacán, Veracruz, Chiapas, Zacatecas, Yucatán y Tlaxcala), fruto de concertaciones entre partidos de oposición y el Presidente de la República. El PRI luchando por subsistir se muestra renuente a aceptar un México plural. El voto de los mexicanos está todavía lejos de ser la ley que marque el paso de la democracia en México. Mientras persistan los fraudes electorales, "los carros completos", "los sistemas cayéndose", los líderes perpetuándose en el poder, los plantones y marchas demandando respeto a la voluntad popular, seguiremos tristemente todavía muy lejos de la dirección que sigue el mundo entero.

La actual administración al estar formada por un gabinete de economistas, dejó ver que el primer punto para sacar al país del estancamiento en que se encontraba (una inflación galopante de tres cifras y una deuda externa de más de 120 mil millones de dólares), era precisamente dar un cambio a la política económica involucrando al país en el movimiento internacional hacia la globalización de mercados; dejar que la iniciativa privada genere el capital y que el gobierno se dedique precisamente a gobernar, a mantener un nivel de desarrollo estable que no se pierda durante el cambio de poderes cada seis años.

Las estrategias de cambio económico que se están siguiendo han surgido de un inteligente plan de renegociación de la deuda, desincorporación de paraestatales manteniendo únicamente aquellas consideradas estratégicas (como PEMEX), negociar con los sectores productivos del país para mantener bajo control la inflación y sanear así su deuda interna, además de acrecentar el intercambio comercial mediante la firma de acuerdos comerciales con diversos países, destacando entre ellos el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

La participación de nuestro país en intercambios comerciales sin barreras arancelarias especialmente con E.U. y Canadá, nos permitirá tener un mayor acceso a mercados, capitales y tecnologías, sin olvidar que los otros países involucrados en dicho intercambio comercial gozarán de las mismas ventajas que el nuestro. Un tratado de libre comercio tendrá como primera consecuencia el incremento de la inversión Norteamericana, Europea y quizá Asiática, pero esto de ninguna manera será la solución a nuestros problemas económicos, estos tendrán que resolverse internamente; incrementar las exportaciones de productos mexicanos con mayor valor agregado; dejar de ser vendedores de materias primas y sólo seguir haciéndolo en aquellas en que seamos verdaderamente competitivos, sin descuidar el suministro nacional; motivar al inversionista y empresario mexicanos a invertir capital y reinvertir utilidades en el país, borrando de su pensamiento las utilidades de los 100 y 200 porcientos, que nunca volverán. El TLC debe ser el conducto para modernizar la planta productiva, para adquirir, comprender y adecuar nueva tecnología, y para aprender a ser más competitivos. México no puede poner todas sus esperanzas en el TLC, con o sin tratado México debe continuar su

marcha hacia una economía de libre comercio, ya que aún cuando nuestros principales socios comerciales son Estados Unidos y Canadá, sería un suicidio restringir nuestras exportaciones sólo hacia el norte, debemos ver también hacia otras latitudes, Europa, el Pacífico Asiático, Sudamérica e inclusive Centro América.

Cuando una economía a vivido tanto tiempo bajo mercados cautivos, la apertura hacia el exterior debe ser pausada, cuidando muy de cerca el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, por eso es muy importante que el TLC contemple una desgravación arancelaria paulatina, sin olvidar los diferentes grados de desarrollo entre los tres países.

Como se ha dicho, México ha entrado en una nueva era, más prometedora, sin embargo, la industria mexicana tiene un gran reto para penetrar a los grandes mercados del norte, no sólo competirá con Estados Unidos y Canadá, sino también con los países industrializados del sureste de Asia cuya política fiscal representa un eficaz instrumento económico. Si México busca éxito en Norteamérica debe cuidarse de la competencia desleal y simplemente representar para sus potenciales clientes la mejor opción de inversión.

El nuestro es un país con un mar de oportunidades de trabajo y áreas de mejora, la educación y capacitación continua deben ser siempre prioridad tanto en la escuela, la universidad y la industria. El vocabulario del mexicano debe manejar las palabras; tecnología de punta, liderazgo, compromiso, objetivos, metas, estrategias, calidad, servicio, organización, productividad, competitividad y eficiencia.

El futuro no es sencillo, sin embargo México posee los recursos humanos y materiales necesarios para hacerle frente; pero sobre todo cuenta con la grandeza de un pueblo, que tiene a la familia como pilar de su sociedad; con mexicanos que saben trabajar con creatividad, entusiasmo y unidad, con el firme propósito de ver un México mejor, fuerte económicamente, que brinde mayor bienestar a su población y en un clima de verdadera democracia.



BIBLIOGRAFIA

1. Academia Mexicana de Ingeniería. Memoria del Congreso Internacional: El Estado del Arte de la Ingeniería en México y en el Mundo, tomos I y II. CONACYT. México, D.F. 1991.
2. Alejandro Ibarra Yunez. Los Bloques Comerciales y su Impacto en México. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. México, D.F. 1989
3. Dirección de Servicios de Información del Banco de México. Informes Anuales, 1989 y 1990. Banco de México. México, D.F. 1991.
4. Enrique Hernández Laos. La Productividad y el Desarrollo Industrial en México. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. 1985.
5. H.J. Warnecke y R. Steinhilper. Flexible Manufacturing Systems. Cotswold Press Ltd. Oxford U.K. 1988.
6. IBAFIN. El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana. Editorial Diana. México, D.F. 1989.
7. IBAFIN. Tecnología e Industria en el futuro de México. Editorial Diana. México D.F. Noviembre 1989.
8. Instituto de Investigaciones Económicas de la U.N.A.M. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. Siglo Veintiuno Editores. México, D.F. 1990.
9. James L. Riggs. Production Systems: Planning, Analysis and Control. John Wiley and Sons, Inc. Canada, 1987.
10. Leopoldo Solís. La Realidad Económica Mexicana: Retrovisión y Perspectivas. Siglo XXI Editores. México D.F. 1990.
11. Michael E. Porter. Ventaja Competitiva. Editorial CECSA. México, D.F. 1989.
12. René Villareal. Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. 1988.
13. SECOFI. Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa. México, D.F. 1991.
14. SECOFI. Los Empresarios y la Modernización Económica de México. Grupo Editorial Miguel Angel Porrúa. México, D.F. 1991.
15. Stephen R. Covey. Los 7 Hábitos de la Gente Eficaz. Editorial Paidós. México, D.F. 1992.
16. Thomas J. Peters. En Busca de la Excelencia. Lasser Press. México, D.F. 1984.
17. Warren Bennis. Cómo llegar a ser Líder. Editorial Norma. Bogotá, Colombia. 1991.
18. W. Edwards Deming. Calidad, Productividad y Competitividad. Ediciones Díaz de Santos, S.A. Madrid, España 1989.

19. Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Volúmenes varios.
20. Estrategia Industrial. Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico e Industrial, S.A. CIDETI. No. 101. Abril de 1992.
21. Fortune International. Volumen 124, No. 3, Julio 29, 1991. Volumen 124, No. 13, Diciembre 2, 1991. Volumen 126, No. 2, Julio 27, 1992.
22. Industria. CONCAMIN. Volumen 4, No. 33. Noviembre de 1991.
23. Industrial World. Johnston International Publishing. Volumen 218, No. 1/2 Enero/Febrero 1992.
24. Informe Anual 1991. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.
25. International BusinessWeek. Mc Graw-Hill Publication. No3250-580. Abril 13, 1992.
26. Manufactura Integrada por Computadora. Una perspectiva de IBM. 1986.
27. Mercados. Facultad de Economía (UNAM). Volumen 1, No. 1. Marzo de 1990.
28. Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana. 1991-1994. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
29. Transformación. CANACINTRA. Volumen 28, No. 4, Abril de 1991; Volumen 35, No. 7, Julio de 1991; Volumen 35, No. 9, Septiembre de 1991; Volumen 35, No. 11, Noviembre de 1991; Volumen 36, No. 1, Enero de 1992; Volumen 36, No. 5, Mayo de 1992; Volumen 36, No. 6, Junio de 1992.
30. Análisis económico 1991 Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.
31. "Mercado de Valores" Nacional Financiera, varios números.
32. " El Financiero " varios números.