

50
2ej.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES



**"LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR DE
MEXICO EN EL CONTEXTO DE LA ECONOMIA
INTERNACIONAL: 1982-1992"**

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIATURA DE RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :
MARIA ELEONORA OCHOA HERNANDEZ



MEXICO, D. F.

1994

**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.

A mis padres: Crescencio Ochoa por su ejemplo de rectitud y honestidad, y Antonia Hernández por su bondad, desvelo y dedicación. A ambos gracias por su amor y apoyo incondicional a lo largo de mi vida.

**LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO EN EL CONTEXTO
DE LA ECONÓMICA INTERNACIONAL: 1982-1992.**

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
I. CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL	7
1.1.- Globalización de la producción y el comercio internacional.	7
1.1.1.- Los efectos de la ciencia y tecnología en la Nueva División Internacional de la Producción (NDIP).	13
1.1.2.- Fábrica mundial, subcontratación internacional y comercio intraindustrial.	17
1.1.3.- Bloques comerciales.	29
1.2.- Situación del comercio internacional en la década de los ochenta y noventa.	37
1.2.1.- Liberalización del comercio exterior de los países en desarrollo.	41
1.2.2.- Proteccionismo.	48
1.2.3.- Competencia internacional y términos de intercambio.	54
1.2.4.- Comercialización internacional.	62
II. COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA O TRADING-COMPANY (TC)	66
2.1.- Concepto.	67
2.2.- Organización.	69
2.3.- Actividades.	77

2.4.- Fuentes de ingreso de una compañía comercializadora (TC).	79
2.5.- Las compañías comercializadoras (TC) como apoyo a las exportaciones de la pequeña y mediana empresa.	80
2.6.- Algunos de los principales países exportadores y su experiencia en compañías comercializadoras (TC). (Japón, Corea y Brasil)	86
III. MÉXICO ANTE EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	103
3.1.- Modelo de sustitución de importaciones y comercio exterior.	104
3.2.- Crisis económica de México en 1982.	108
3.3.- Modelo Neoliberal: Reconversión Industrial y apertura comercial.	113
3.4.- Resultados de la política comercial.	123
3.5.- Resultados de la política de reconversión industrial.	137
3.6.- La inserción de México en la economía global internacional.	148
3.6.1.- México y la subcontratación internacional.	150
3.6.2.- La participación de México en los bloques económicos internacionales.	153
IV. EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX) EN MÉXICO.	165
4.1.- La comercialización en México.	169
4.2.- Desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior.	171
4.2.1.- Orígenes. Consorcios de Comercio Exterior. (1972-1986)	171
4.2.2.- Desarrollo de las ECEX a partir de 1986.	176

4.2.3.- Apoyos a las ECEX.	181
4.2.4.- Conformación de las ECEX	183
4.3.- Participación de las ECEX en el comercio exterior de México. .	192
4.4.- La participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional a través de las ECEX.	203
4.5.- Las ECEX en el contexto económico internacional TLC.	207
4.6.- Las ECEX ante el TLC con América del Norte.	208
4.7.- Factores que influyen en la actividad y desarrollo de las ECEX.	211
CONCLUSIONES	216
BIBLIOGRAFÍA	223

*La esperanza que alienta el pecho de un hombre cuya
estrecha fija es la Humanidad, se vuelve parte de su
sangre y sólo se apaga cuando su sangre deja de fluir.*

George Meredith Vittoria

*Sólo partiendo del alma puede descubrirse la historia
del hombre.*

Spengler

*Contra el silencio y el bullicio invento la Palabra
Libertad que se inventa y me inventa cada día.*

Octavio Paz.

PRÓLOGO

PROLOGO

En la realización de este trabajo han influido una serie de inquietudes personales y académicas que no podían dejar de ser enunciadas. Ello parte, en primer lugar, de que estudié la carrera de Relaciones Internacionales, y entender el análisis de esta disciplina es de gran complejidad y requiere de un arduo conocimiento en el campo de las Ciencias Sociales, pues incorpora en su entorno el análisis de los fenómenos mundiales con una óptica plural de factores como lo económico, comercial, político, social, cultural, etc.

En segundo lugar, parte de que en la época actual el tema económico juega un papel importante en el desarrollo de los pueblos y su conocimiento es parte intrínseco de las mismas relaciones internacionales. Los acontecimientos económicos mundiales nos hacen ser partícipes, se quiera o no, de las transformaciones que el mundo en estos momentos manifiesta y no podemos dejar de considerar el análisis de un tema que si bien es amplio y complejo, como el caso del comercio exterior, no por ello deja de ser interesante, especialmente si en este proceso México es parte de dichas transformaciones.

En la época actual, el comercio exterior es uno de los temas fundamentales de la economía nacional y en él la exportación tiene un papel relevante al ser una de las principales fuentes de captación de divisas y de crecimiento para el país. El fortalecimiento de México depende en gran medida de esta actividad y en ello radica nuestro interés por dar a conocer una obra que muestre ciertos mecanismos que respondan a los objetivos de México para su apertura comercial con el resto del mundo, principalmente con los Estados Unidos por ser el socio más importante, y

por la firma del Tratado de libre Comercio de América del Norte que entró en vigor el primero de enero del presente año.

Por lo anterior, consideramos que uno de los principales mecanismos de promoción de exportaciones, y al cual no se le ha dado una verdadera importancia, es la Empresa de Comercio Exterior, siendo en la actualidad pieza fundamental en la actividad comercial internacional.

Estamos conscientes que un trabajo como el aquí descrito teóricamente: "Las empresas de comercio exterior de México en el contexto de la economía internacional: 1982-1992", es susceptible de ser mejorado, pero el fin que se persigue al realizarlo es el de proporcionar un estudio que pueda servir como instrumento de consulta para el comercio exterior y, por supuesto, a la Universidad Nacional Autónoma de México a la cual pertenezco. Asimismo, pretende contribuir a un análisis sobre el rol que juega el fenómeno de la globalización económica internacional, en términos generales, y del comercio exterior, a nivel particular, en la vida nacional e internacional de los países.

Por último, se dice que el hombre no está sólo, requiere de la solidaridad y colaboración de otros seres para poder terminar sus grandes obras. Y, por lo mismo, no quisiera dejar de agradecer a todas aquellas personas que hicieron posible la finalización de lo aquí expuesto. Con todo mi "amor" a Sergio Yáñez por su compañía, ternura y comprensión en todo momento; a mis queridos hermanos Mauricio "Mamicho" y Rosario, por su bondad y su cariño, a Pilar, Arturo y Araceli, por sus sonrisas y alientos. No podía faltar mi cariño a mis sobrinos Sofía, Juan, Cristian, Jonathan, Angel y Omar.

A mi gran amiga Marycela Córdova por su amistad, su ayuda y

comentarios a lo largo del trabajo; a José T. Márquez por su apoyo y dedicación; a Maricel González que siempre ha estado compartiendo mis triunfos y derrotas; a Elizabeth Jaramillo, Andrea Saldivar, Antolina Torres, Maricruz Otalaurruchi, Adriana Zúñiga, Claudia Enríquez, Alejandra Lizardi, Fabiola Gómez, Juan Antonio Flores, Adolfo Ocampo y Mauricio Camps un especial reconocimiento por sus años de amistad y tolerancia; a Oscar Inostroza por su ayuda técnica en la elaboración final del trabajo.

Asimismo, mi profundo agradecimiento a la Coordinación de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales por todas las facilidades prestadas. No podía dejar de nombrar a mi asesor el Dr. Arturo Ortiz Wadgymar y a los profesores que examinaron este trabajo: los Licenciados Córdoba Kuthy, Marco Antonio Barragán, Alfonso Rodea Sandín, y en especial, al profesor y amigo Lic. Ignacio Martínez. Y, finalmente, mil gracias a todos aquellos que de una u otra manera forman parte de mi vida.

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCION

La crisis económica de 1982 en México, mostró la necesidad de llevar a cabo medidas urgentes de ajuste y de orden estructural, para controlar el problema de la balanza de pagos, una inflación superior al 100% y un endeudamiento externo por más de 100,000 millones de dólares.

Por la magnitud de la crisis que la economía mexicana enfrentaba y por la presiones internacionales, reflejadas principalmente en la carta de intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1982, el Gobierno de Miguel de la Madrid realiza cambios en la dirección de la política económica, acentuando el abandono del modelo enfocado a la sustitución de importaciones (seguida a través de 40 años) y reduciendo la dependencia del sector petrolero que se dio a partir de 1978, dando a la economía una apertura que pretendía lograr un saneamiento del desequilibrio económico a través de una reconversión de la planta industrial, modernizándola y enfocándola en buena medida hacia el comercio exterior, capaz de competir en los mercados internacionales.

En este contexto, se manifiestan las directrices de la nueva política económica a través de los Planes Nacionales de Desarrollo (PND) de los períodos 1983-1988 y 1989-1994, y el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE), donde se desarrollan los lineamientos para promover la apertura comercial y la reestructuración industrial. En relación al comercio exterior, se busca apoyar al sector exportador a través de incentivos fiscales, apoyos financieros y asesoramiento técnico por

técnico por medio de instituciones de desarrollo tales como el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN), con el fin de promover las exportaciones no petroleras.

La estrategia señalada en el sector comercio se centra en un proceso de racionalización en términos de la protección comercial que tradicionalmente se venía dando. Así, se reducen los aranceles a la importación y se elimina el sistema de permisos previos, y conjuntando el apoyo a las empresas exportadoras, se busca un fomento definitivo de las exportaciones de productos elaborados no derivados de los hidrocarburos (autopartes de vehículos, textiles, productos hortícolas etc), así como una diversificación en los mercados para estos bienes. No obstante, estos objetivos no se han podido cumplir cabalmente, ya que si bien se logró un incremento en las exportaciones de este tipo, a partir de 1989 se ha manifestado un creciente déficit en la balanza comercial en razón del fuerte incremento de las importaciones. Este déficit alcanzó más de 20,000 millones de dólares en 1992.

Estos resultados se deben a que el sector enfrenta condiciones adversas tales como:

- 1) La falta de una conciencia y experiencia exportadora.
- 2) Una planta industrial nacional que no cuenta con las condiciones necesarias para competir a nivel internacional debido en gran medida a la falta de una tecnología de vanguardia.

- 3) No se tiene una oferta exportable con calidad y cantidad suficiente, capaz de hacer frente a las demandas internacionales.
- 4) Una desarticulación entre las industrias.
- 5) Una comercialización internacional deficiente para la promoción de los productos mexicanos.
- 6) El financiamiento continúa siendo escaso y con altos intereses.

A pesar de todas las situaciones negativas anteriormente citadas, se ha adoptado actualmente una política de apertura comercial indiscriminada, que enfrenta a todos los sectores de la economía del país a una competencia internacional que exige calidad y buen precio, así como eficacia y puntualidad en su distribución, además de enfrentarse a un comercio internacional con grandes transformaciones que modifica patrones tradicionales de empleo, materias primas y exportaciones, así como un considerable proteccionismo en especial de los países desarrollados, a través de barreras arancelarias y no-arancelarias, formación de bloques comerciales, una globalización económica internacional (comercio intraindustrial, fábrica mundial y la subcontratación internacional, adelantos científicos y tecnológicos, especialmente en telecomunicaciones y sistemas de información y la creciente monopolización del sistema financiero internacional) y el considerable avance en el sistema de comercialización internacional a través de grandes conglomerados y empresas especializadas en todas las ramas de comercialización internacional llamadas *trading-companies*.

Dentro de los sujetos económicos internacionales, cabe destacar el papel relevante que han tenido las *trading-companies* en la comercialización internacional al responder a

los nuevos fenómenos de globalización y controlar un gran porcentaje del comercio mundial. Por otro lado, han resultado ser entidades necesarias para la promoción y fomento a las exportaciones e importaciones de cualquier país, por lo tanto resulta interesante conocerlas y analizar su organización y actividades, así como su actuación ante los fenómenos económicos internacionales.

Con base a lo anterior y con objeto de buscar mecanismos que coadyuven a desarrollar los elementos necesarios para lograr programas integrales de comercio exterior que abarquen desde la calidad de un producto hasta el cumplimiento eficaz en la entrega del mismo, es conveniente estudiar la situación de las *trading-companies* mexicanas, las cuales se han denominado Empresas de Comercio Exterior (ECEX), tanto en su estructura y desarrollo, así como de los actuales apoyos a los que son sujetos a través del PND y PRONAMICE, y sus perspectivas en el logro de los objetivos del comercio exterior de México.

Considerando que las ECEX son los principales agentes capaces de integrar la cadena de comercialización internacional por las funciones que realizan, ya que sus actividades inician desde el cuidado en la calidad de un producto hasta su promoción y venta en el exterior, es de suma importancia integrar a estas empresas dentro de la estrategia de promoción de exportaciones, a fin de que coadyuven al desarrollo integral de todas los sectores productivos del país, así como el fortalecimiento de la oferta exportable mexicana y de esta manera exista una capacidad para responder a los nuevos acontecimientos mundiales y de competencia de la economía de México hacia el exterior.

Es por ello que la nueva política económica de México debe considerar que el incremento de los flujos de intercambio comercial requiere de instrumentos capaces de

integrar a los sectores productivos nacionales y que sean eficaces en la promoción de la oferta exportable nacional de las diversas ramas económicas, así como las importaciones en función de los requerimientos del sector productivo, con el propósito de contribuir a la disminución de los precios relativos del mercado interno. Asimismo, ante el nuevo contexto del TLC, México debe contar con empresas capaces de asesorar a la industria nacional para la inserción de sus productos al mercado norteamericano y canadiense así como aprovechar las ventajas de este tratado que en su gran mayoría los empresarios mexicanos las desconocen.

El presente trabajo, tiene como objeto analizar la importancia de las ECEX como instrumento de promoción del comercio internacional, con el propósito de establecer una estrategia integral de apoyo a su funcionamiento en México, destinado a diversificar e incrementar las exportaciones no-petroleras promoviendo la utilización de la oferta exportable de la pequeña y mediana industria, que por sus dimensiones no pueden concurrir de manera individual a los mercados externos.

Este estudio está dividido en cinco capítulos, iniciando con el análisis de la situación de la economía internacional a fin de conocer los principales fenómenos económicos internacionales a los que se enfrenta cualquier país al intentar competir al exterior en busca de nuevos mercados para su oferta exportable. En el segundo capítulo se intenta describir a la *trading-company* para conocer su funcionamiento y experiencia a nivel internacional. En el tercer capítulo se realiza una relación de los acontecimientos que llevaron al país a cambiar la política del comercio exterior, así como su experiencia y las condiciones en las que se ha desarrollado las exportaciones en México desde 1983. En el cuarto capítulo se desarrolla un análisis de la experiencia de las ECEX de México, con el propósito de conocer su funcionamiento, sus logros y fracasos. Por último, a

modo de conclusión, se busca dar una propuesta a fin de que estas empresas se integren a la estrategia de promoción de exportaciones de México, enfocándose a la pequeña y mediana industria.

CAPÍTULO I

CONTEXTO ECONÓMICO INTERNACIONAL

La sabiduría consiste en entender el modo en que opera el mundo.

Heráclito

I CONTEXTO ECONOMICO INTERNACIONAL.

"...elmundo entero se convierte en un sólo mercado, donde se producen manufacturas industriales con la participación empresarial de diferentes nacionalidades, sectores y regiones." ¹

1.1.- Globalización de la producción y el comercio internacional.

En la actualidad, el fenómeno de globalización internacional resulta ser un término muy utilizado, ya que ofrece múltiples y variadas definiciones. Por su carácter tan dinámico, esta siendo estudiando en varios ámbitos tanto en lo político, económico, social y cultural,² ya que representa el nuevo escenario mundial en el que se encuentran inmersos todos los sujetos internacionales (Estados, empresas transnacionales, entidades regionales, organismos internacionales, organismos no-gubernamentales, etc). La globalización es un proceso dinámico, de grandes adelantos e innovaciones científicas y tecnológicas, de gran competencia comercial y de crecimiento de la interdependencia entre países y sectores. En la actualidad los efectos políticos y económicos se transmiten aceleradamente de una país a otro y a todo el sistema. Todo ello explica la complejidad y la acelerada dinámica de las relaciones económicas internacionales.

1 Agustín Rodríguez. "De la cerrazón a la apertura". Excélsior, 15 de febrero de 1990. México.

2 La concepción de la dinámica internacional es concebida como una globalidad o totalidad, cuya comprensión exige un análisis global en los hechos, fenómenos y procesos relevantes en los distintos niveles de la realidad social (económico, político, social y tecnológico). El enfoque globalista en sentido estricto llamado mundialista, ha sido desarrollado por Maghroori, Romberg, Burton y Mitchel. Tomada de Hilda Varela Barraza "Los debates de las Relaciones Internacionales: ¿conflicto epistemológico o político?". En revista de Relaciones Internacionales, No. 47. UNAM. México, enero-abril 1990. pp. 6-11

Con base a lo anterior, las nuevas políticas económicas tienen que incorporar mecanismos que respondan al fenómeno de globalización, es por ello, que resulta interesante explicar en que consiste este fenómeno a nivel de la producción y comercio internacional para el desarrollo de este trabajo, en donde el sujeto de estudio que es la Empresa de Comercio Exterior (ECEX) se desarrolla en este escenario, además de que tiene la característica de que sus actividades responden a los elementos de la globalización.

(17)

Durante los últimos 20 años las relaciones económicas internacionales han experimentado cambios trascendentales como resultado del sorprendente desarrollo científico y tecnológico y de la considerable reducción implícita del costo de las comunicaciones y el transporte, que han hecho posible la interrelación de la producción a nivel mundial, al permitir la organización de nuevas y modernas instalaciones manufactureras en diversas partes del mundo que hasta hace poco eran consideradas como zonas carentes de un potencial eficiente de producción, provocando el surgimiento de redes de intercambio intraindustrial que han enlazado prácticamente todos los mercados internacionales. El incremento de las corrientes financieras y el establecimiento y desarrollo de una mejor red internacional de comunicación y transportes, redujeron las distancias y aumentaron la interdependencia entre las economías nacionales de los países industrializados (PI).³

De acuerdo a René Villarreal, la interdependencia como rasgo del capitalismo posmoderno, significa que las economías nacionales ante la apertura y la globalización en la producción y las finanzas, han pasado a ser economías interdependientes de

³ La interdependencia o la dependencia recíproca de las economías ha sido estimada como "el grado de vulnerabilidad a los cambios externos". Vicent Querol - Cabrera. "La liberalización del Comercio Internacional: Reto de los Noventas". Comercio Internacional BANAMEX, México 1992. p. 69.

los mercados internacionales.⁴ Sin embargo, esta interdependencia ha resultado ser asimétrica, ya que sólo existe entre los PI y sus empresas, mientras que los países en desarrollo (PED) simplemente tratan de adecuarse a la nueva estructura y dinámica de los PI y de las empresas transnacionales (ET). Así lo señala Marcos Kaplan al mencionar que la internacionalización de la economía avanza hacia una transnacionalización en donde existe una mayor interdependencia. Sin embargo, enfatiza, esta nueva relación es asimétrica y favorece a las condiciones de desigualdad.⁵

Asimismo, para León Bendedesky⁶ la globalización también es concebida como resultado de las políticas neoliberales de apertura económica que han instrumentado numerosos gobiernos en todo el mundo, así como la posición de las empresas y corporaciones de los PI ante la necesidad de enfrentar los desafíos de la calidad total y la competencia de los países de reciente industrialización (NIC's)⁷ y PED.

Existen otras tesis como la de Juan José Palacios que señala que la globalización es la etapa avanzada del proceso de expansión económica en sentido geográfico, que se inicia con el capitalismo como sistema mundial y que durante los años 70's y 80's experimenta una aceleración sin precedentes.⁸

4 René Villarreal. Liberalismo Social y Reforma del Estado. México en la era del capitalismo posmoderno, Edit. NAFIN y FCE. México 1993. p. 72.

5 Lucía Domville. "La Transnacionalización Económica es asimétrica y favorece a la desigualdad", en El Financiero, 18 de noviembre de 1993.

6 León Bendedesky "La Globalización o cómo se participa desigualmente en la Economía Internacional", en El Financiero, 22 de octubre de 1993. pp. 10-11.

7 La Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (OCDE) dió a conocer a fines de los sesentas el término NIC's (por sus siglas en Inglés *new industrial countries*) para hacer referencia a un grupo de países que en esos años habían incrementado su participación en la producción industrial mundial y el comercio mundial de manufacturas. René Villarreal. México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial. Edit. Diana. México 1988. p 140.

8 Juan José Palacios. "Inversión Extranjera Directa y Globalización", en El Financiero, México, 19 de agosto de 1993.

Lo que es claro es que el fenómeno de globalización se ha desarrollado en el contexto de un creciente estancamiento de la economía mundial. La actividad económica global ha experimentado durante las dos últimas décadas una sostenida desaceleración tanto en los PI como en los en PED, como lo muestra el crecimiento del PIB de los diferentes países. (Cuadro 1.1), en contraste con la explosión de la Inversión extranjera directa (IED) (cuadro 1.2), que representa la transnacionalización de capitales e inversión como un elemento claro de globalización.

Cuadro 1.1
TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PIB POR GRUPOS DE PAISES,
1960-1988
(porcentaje)

Grupo	1960-1970	1970-1980	1980-1988
Países desarrollados de economía de mercado.	5.1	3.1	2.9
Países en desarrollo	5.8	5.5	2.1
Países de Europa del Este.	6.7	5.3	3.0

Fuente: Informe UNCTAD (1990). p. 428, Cuadro 6.2.

Cuadro 1.2
INCREMENTO ANUAL DE LOS FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
EN EL MUNDO
1985-1991

Período	Incremento (%)
1985-1986	56.8
1986-1987	51.6
1987-1988	23.1
1988-1989	23.7

Fuente: JETRO White Paper on Foreign Direct Investment, 1992 y 1993, p. 1.

En este contexto, puede argumentarse que la globalización surge como una reacción del gran capital internacional a las cada vez mayores y más frecuentes etapas recesivas por las que atraviesa el mundo, las cuales amenazan con agudizarse aún más en todos los ámbitos económicos y a la competencia de los NIC's y algunos PED.

Los factores coyunturales que se presentaron en los setentas y los ochentas, que dieron la pauta para una mayor aceleración de estas transformaciones, destacan la crisis de los precios del petróleo, la utilización de un exceso de liquidez internacional llevando a un endeudamiento sin precedentes de los PED, la creciente inflación, la caída de los precios de los productos primarios en los mercados internacionales, el incremento de los flujos comerciales de servicios (transporte, finanzas, seguros y tecnología), y un rápido crecimiento de exportaciones de manufacturas de alta tecnología a través de los NIC's como Corea y Taiwán.⁹

Ante las presiones inflacionarias y el alza en los precios del petróleo, se provocó que en los PI realizaran esfuerzos de ajuste que se enfocaron en:

- a) Reducción de la demanda del petróleo procedente de los países de la OPEP.

⁹ Los países desarrollados experimentan una pérdida de competitividad frente a los productos manufacturados provenientes de los NIC's, como los son los Tigres del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong), Brasil, México, etc. De acuerdo a la organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los NIC's aumentaron su participación en el comercio mundial de manufacturas del 2.5% al 7.12% entre 1963-1976. En el mismo período Estados Unidos había disminuido del 17.2% al 13.3%. Julio A. Millán. La Cuenca del Pacífico. Edit. NAFIN y FCE. México 1992. p. 90

- b) Utilización del exceso de liquidez internacional para financiar la expansión de sus exportaciones hacia los países del Tercer Mundo, asumiendo los bancos transnacionalizados la responsabilidad operacional, es decir, proporcionar dinero a los PED (vía endeudamiento) para que tuvieran acceso a los productos de los PI.
- c) Presión para reducir los precios de los productos primarios de los mercados internacionales -facilitada por la intensificación de la competencia entre los países endeudados-, con el objeto de reducir los costos de producción de los PI. ¹⁰
- d) Orientación de las inversiones hacia el aumento de la competitividad internacional, con el objeto de reducir costos y lograr innovaciones tecnológicas.
- e) Transnacionalización de la producción y el comercio.

Un elemento decisivo en la globalización de la economía internacional es la expansión de las ET ya que a través de ellas se ha desarrollado un proceso de difusión tecnológica y de liberación comercial y financiera, por medio de la fragmentación y relocalización de algunas industrias y etapas de los procesos productivos en distintos países. En un primer momento esta descentralización de empresas de los PI (en especial de Estados Unidos) se ubicó en el sudeste asiático y al correr el tiempo este grupo de países también adoptarían la línea de transnacionalización de los sistemas productivos en otras naciones como las de América Latina, integrándolas a una Nueva División Internacional de la Producción (NDIP).

¹⁰ Celso Furtado. Economía Mundial. Edit. Tercer Mundo. Colombia 1990. p. 17.

Como se explicó anteriormente, el fenómeno de transnacionalización es impulsado por la pérdida de competitividad y elevados costos de producción de PI y sus empresas; por lo que las grandes empresas a través de la "Tercera Revolución Tecnológica Industrial"¹¹ (robótica, comunicaciones, nuevos materiales...etc), trasladan sus filiales o subcontratan para aprovechar algunas ventajas competitivas¹² que les permite sobrevivir a la competencia y al proteccionismo. En este contexto se fortalece como elemento decisivo el control de la tecnología, el cual tiene la facultad de concurrir con todos los factores de producción tradicionales.

Si bien es cierto que existe una interrelación de todos los fenómenos de la globalización, se tratará de explicar los más importantes -a nuestro parecer- en el ámbito de la producción y el comercio internacional en secciones diferentes, iniciando con los adelantos científicos y tecnológicos que han sido los principales contribuyentes en la globalización económica internacional.

1.1.1.- Los efectos de la ciencia y tecnología en la Nueva División Internacional de la Producción.

"La tecnología, los nuevos productos, la alta calidad y el sistema de producción flexible, son los fundamentos de estas ventajas, por lo que dependen en buena medida de la capacidad de cada país para desarrollarlas." ¹³

11 El aspecto fundamental de la Tercera Revolución Tecnológica Industrial es la fusión de la investigación científica básica, y la investigación aplicada en centros de desarrollo tecnológico y la labor de ingeniería. René Villarreal. México 2010... op. cit. p. 54

12 De acuerdo a Javier Beristain y Sergio Sánchez la ventaja competitiva se considera un concepto más empresarial que económico. La ventaja competitiva no es un estado de cosas, sino un proceso. No existe una ventaja competitiva absoluta ni permanente. Las ventajas competitivas se ganan y se pierden, en relación a lo que hagan los competidores. Javier Beristain y Sergio Sánchez. "Las ventajas competitivas de México", en examen Año 2, No. 20. México, 15 de enero de 1991. p. 5

13 René Villarreal. México 2010... op. cit. p. 21

En la actualidad, se generaliza la introducción de nuevas tecnologías en todo el aparato productivo, que están determinando la especialización de la industria y el comercio exterior de los países. Los avances de la ciencia y tecnología en la producción y el comercio internacional han sido decisivas en la Nueva División Internacional de la Producción (NDIP)¹⁴, ya que de manera vertiginosa crean nuevas ventajas competitivas. Es decir, la posesión de los adelantos científicos y tecnológicos entre los países ha generado la NDIP, la cual esta sustentada en los diversos grados de adelantos científicos y tecnológicos que poseen los países, siendo la tecnología de punta para los PI y para los PED un nivel de tecnología que todavía necesita una mano de obra intensiva.

Lo anterior ha implicando una modificación profunda para los países en su inserción al mercado mundial, que anteriormente era a través de su dotación de recursos naturales y de mano de obra (ventajas comparativas) y ahora se desplaza hacia los adelantos tecnológicos (ventajas competitivas).¹⁵ Las ventajas competitivas dependen cada vez más de la ciencia y tecnología y de la capacidad para innovar, desarrollar nuevos productos y de adecuarlos con agilidad a mercados rápidamente cambiantes, adaptándolas eficientemente a la estructura de cada economía, para integrarse en las grandes cadenas globales de producción, distribución y consumo

14 La NDIP supone que la especialización de países en determinados procesos productivos se debe al desarrollo tecnológico y la calidad de mano de obra, así como la dotación de materias primas, permitiendo el acceso de productos a mejores costos. A partir de esta conceptualización, la NDIP permite elevar y reforzar la competencia, manteniendo la producción y la continua innovación y racionalización, provocando una mayor disponibilidad de bienes a los precios más bajos posibles y, por ende, facilita el mejor aprovechamiento de recursos y factores nacionales. Albert. M Wpjniower. "Perspectivas de una Economía Global", en Excelsior México, 29 de septiembre de 1993.

15 La ventaja competitiva supone necesariamente el desarrollo de los siguientes parámetros: a) menores precios, b) mejor calidad y c) adecuado servicio (tiempos de entrega, cumplimiento de los contratos de compra venta y presentación del producto entre otros). Tendencias de la Economía Internacional Centro de Servicios al Comercio Exterior. BANCOMEXT. México. noviembre de 1993. p. 10

que se van configurando de una manera interdependiente. Estos cambios de estructura productiva han sido el resultado de la vinculación entre la tecnología, el comercio y la industria.

A menudo se dividen las industrias manufactureras en las que usan tecnologías estables para fabricar productos relativamente simples -llámese tradicionales- (tales como ropa y calzado), y en las que usan una tecnología en rápido desarrollo para fabricar una corriente continua de productos nuevos de rápida obsolescencia, es decir, las industrias de alta tecnología como la computadoras, aviones, automóviles etc.¹⁶

Las industrias tradicionales han sido generalmente asociadas con las tecnologías de intenso uso de mano de obra, estas industrias han encabezado el auge de las exportaciones de manufacturas ocurridas en los PED. En cambio, las industrias de alta tecnología hacen depender su éxito del acceso a los recursos especializados requeridos por la investigación y el desarrollo experimental y los procesos de producción muy complejos, por lo tanto, estas industrias se han ubicado en los PI. En algunos casos, conforme maduran los procesos, la tecnología se difunde y se convierten eventualmente en productos tradicionales y la producción se desplaza hacia sitios más competitivos en el exterior como son las economías de los PED.¹⁷

El fenómeno de la producción en el exterior puede considerarse como un sistema de producción ligado a la retención de la competitividad por parte de las empresas de los PI aún después de que un producto ha entrado a la parte baja del ciclo de los productos, es decir, las empresas que desarrollaron el producto lo continúan

¹⁶ Joseph Grunwald y Kenneth Flamm. La Fábrica Mundial. Edit. F.C.E.. México 1991. p. 13.

¹⁷ Ibidem.

produciendo reubicándose o subcontratando instalaciones de maquila en los PED, con el objeto de obtener alguna otra ventaja comparativa en materia de costos, tales como acceso de capital, la comercialización, la administración o la tecnología, las materias primas y en especial el bajo salario en la mano de obra.

En virtud de las enormes disparidades internacionales en materia de salarios, los bajos costos del transporte y las comunicaciones, los PED se han vuelto cada vez más competitivos en la producción de bienes intensivos de mano de obra, en cambio las opciones para los PI son relativamente escasas, excepto la opción de la alta tecnología, por lo que la internacionalización de la industria se finca en las complementariedades entre los factores productivos de los PED y los PI, de modo que la maquila poco calificada se realiza en la áreas de salarios bajos, donde abunda la mano de obra no capacitada, y las operaciones más calificadas se realizan en PI donde abunda la mano de obra capacitada y los recursos tecnológicos y científicos. Así la producción de ensamblajes en el exterior es una manifestación clara de una dicotomía Norte-Sur; una producción intensiva de capital de alta tecnología, en los PI, una producción intensiva de mano de obra de escasa calificación en los PED.

La organización productiva de esta Revolución Tecnológica Industrial es el sistema de producción flexible, en el cual la automatización de los procesos productivos, la fusión de la producción y la comercialización han dado origen a una revolución de enfoques y técnicas de administración de empresas. Su estrategia es tener mayor articulación regional y sectorial de las materias primas, insumos y servicios.¹⁸

18 René Villarreal. México 2010. op. cit. p. 56

Las grandes ET han tenido considerables cambios dentro de su estructura y funcionamiento afectando considerablemente la producción de los PED y al comercio internacional al realizar una producción global (fábrica mundial y subcontratación internacional) y un comercio intraindustrial, siendo las características más claras de la transformación de la estructura productiva y comercial a nivel mundial.

1.1.2.- Fábrica mundial, subcontratación internacional y comercio intraindustrial.

A partir de la década de los setentas se da un cambio progresivo en la estructura económica de los Pi modificándose de forma acelerada el modelo de desarrollo industrial. Una de las principales causas que explican este proceso es sin duda el cambio de la estrategia de integración vertical en la industria -que estuvo en auge durante las dos primeras décadas de este siglo- hacia una integración horizontal, especificando que la integración vertical es la que traslada todo el proceso productivo con el objeto de evadir barreras de los mercados nacionales y la integración horizontal es la que traslada partes del proceso productivo en especial el intensivo de mano de obra o también se desarrolla una subcontratación de pequeñas empresas en los diferentes países con el objeto de lograr menores costos, con base a la competencia internacional.¹⁹

La integración horizontal se encamina al campo del fenómeno de "la fábrica mundial y la subcontratación internacional o postmaquila"²⁰, en donde las empresas

¹⁹ Joseph Grunwald y Kenneth Flamm. op. cit. p. 27

²⁰ Los antecedentes de la subcontratación con cierto grado de sistematización se remonta a 1934 cuando el Ministro de Comercio e Industria de Japón decide instrumentar su sistema de apoyo a la pequeña industria que se encontraba en una situación desfavorable frente a la crisis económica de los años treinta. Para mayor amplitud sobre el tema de la fábrica mundial y la subcontratación internacional consultar el libro de Joseph Grunwald y Kenneth Flamm. op. cit. pp. 341

trasladan parte de sus componentes, piezas y procesos a otros países, con el objeto de aprovechar las ventajas competitivas de los países y a su interés en lograr economías de escala de los mayores mercados. Cada país realiza ciertos procesos, partes o componentes de esta "fábrica mundial", especializándose en aquellas tareas en las que han podido desarrollar ventajas en función de costos y competitividad.

La fábrica mundial tiene como finalidad disminuir los costos de las empresas cuando por alguna razón han perdido competitividad y se encuentran en la necesidad de trasladar parte de sus procesos productivos a otros países, en busca de obtener costos de producción más bajos; principalmente el de la mano de obra. Asimismo, les permite salvaguardar mercados y realizar ambiciosos proyectos de coinversión, compartiendo riesgos, recursos y distribuyendo costos.

Entre los principales factores que influyeron en la fábrica mundial son los siguientes:

- Bajar sus costos de producción, para responder a la competencia internacional.
- Tener acceso a ciertos productos, procesos, partes o componentes.
- Adquirir o complementar economías de escala y/o hacer mejoras en la capacidad instalada.
- Acceso a las tecnologías para adquirir recursos y/o desarrollar nuevas tecnologías.
- Acceso a los mercados disminuyendo o eliminando algunas barreras arancelarias y compartir, ampliar y organizar canales de comercialización.
- Delimitar o compartir las zonas geográficas y realizar fusiones o controlar otras corporaciones.²¹

21 Joseph Grunwald y Kenneth Flamm. op. cit. p. 17

Las empresas que están instaladas simultáneamente en varios países tiene la ventaja de poder especializar las distintas filiales en diversas fases de un mismo proceso productivo y/o en distintos productos de una misma línea básica de producción. Al promover la especialización internacional, la empresa busca al mismo tiempo aumentos de productividad e intercambio.

A medida que estas empresas incrementen su penetración en los mercados nacionales y en los mercados extranjeros en los que están ubicados sus filiales, es probable que este mayor mercado aumente la producción de bienes diferenciados con el objeto de responder a los diversos patrones de demanda que existe entre un país y otro, sin embargo, cada vez más van homogeneizando los patrones de consumo en los países receptores con el objeto de maximizar la rentabilidad de sus inversiones a través de las economías de escala y de control de innovación. Es probable que la creciente participación de las filiales extranjeras en las exportaciones manufactureras de los PED a los mercados de los PI y viceversa haya ayudado a la apertura de las economías de los PED que se tratará posteriormente.

La especialización parcial y el intercambio de bienes dentro de las industrias y entre las industrias,²² son al mismo tiempo la causa y la consecuencia de la "convergencia estructural" de los PI. Sus economías se han vuelto estrechamente interconectadas y esto ha conducido una situación en la que los PI dependen entre sí, no solamente como mercados para las exportaciones sino también para las importaciones como proveedoras de productos y componentes especiales, esto se

²² La especialización entre las industrias se considera a las alianzas estratégicas, fusiones o asociaciones que se han dado entre grandes empresas norteamericanas, japonesas y europeas, tal es el ejemplo de las asociaciones entre la Ford con Mazda, la General Motors con Isuzu y la Hewlett Packard con Hitachi. Las alianzas constituyen el camino más viable a la sobrevivencia y consolidación en medio de la crisis y reestructuración mundial. René Villarreal. Liberalismo Social y Reforma de Estado. op. cit. p. 79.

aprecia en la magnitud del comercio que se realiza entre los PI. Esta interrelación entre los PI y sus empresas ha coadyuvado a la formación de bloques económicos regionales, en los cuales el comercio al exterior es mucho más libre y el intercambio entre los bloques más controlado. Posteriormente, se detallará más sobre este tema, por considerarse fundamental en las actuales relaciones internacionales.

Por otro lado, se desarrolla el fenómeno de subcontratación internacional o postmaquila, el cual consiste en la elaboración de bienes a través de terceras empresas, es decir, la empresa "subcontratista" ofrece la mano de obra, las instalaciones y la organización empresarial a una empresa extranjera que le proporciona los insumos, partes o componentes y la supervisión técnica de los procesos productivos.

La subcontratación internacional al igual que la fábrica mundial se encuentran en la necesidad de trasladar parte de sus procesos productivos a otros países, en busca de obtener costos de producción más bajos. Este traslado del proceso productivo se realiza mediante esquemas de colversión o sólo con inversión nacional del país receptor, a diferencia de la maquila en el que el propio país industrializado establecía su propia planta ensambladora.²³

En la práctica el sistema de subcontratación resulta ser una alternativa de incursión más ágil y en múltiples ocasiones más rentable en relación con la inversión directa o vía maquiladora tradicional (filial de una matriz que ensambla). La tendencia a la subcontratación se forzó por la misma necesidad de la fábrica mundial de incrementar la competitividad de las empresas ante el crecimiento de los mercados mundiales, pero a diferencia de esta última, en algunas casos resultaba más cuantioso invertir

23 René Villarreal. México 2010... op. cit. p. 74

que subcontratar, incluso cuando a la empresa subcontratante ya no le conviene seguir en el país o con la empresa subcontratista simplemente se va a otro país o empresa que le ofrezca mejores condiciones sin la necesidad de volver a invertir, ni capacitar personal.

La producción participativa mediante la subcontratación internacional que permite la fabricación compartida de muchos productos finales ha ganado importancia. En el período 1960-1980 pasó del 16% al 34%²⁴ y tal tendencia se ha acentuado en los años recientes porque tal mecanismo permite explorar las diferencias de costos en los países, la cercanía geográfica a los principales mercados, los grados de especialización tecnológica y las escalas de producción.

Las actividades de ensamble se concentran en tres tipos de manufactura: productos electrónicos, automotriz y de vestido. Estas a su vez se diferencian en dos tipos de estructuras industriales y es que la subcontratación entre empresas independientes parece ser el modo principal del ensamble extranjero en la industria del vestido. Se trata de bienes con ciclos vitales relativamente cortos, es decir, este tipo de industrias se basan en la moda y la tecnología, por lo que resulta muy costoso a una empresa cambiar constantemente su maquinaria, siendo más barato subcontratar. En cambio, en el campo de los productos electrónicos y automotores, tales operaciones son realizadas de ordinario por subsidiarias de empresas multinacionales. Las industrias complejas de alta tecnología, no resulta conveniente trasladarlas ya que puede resultar riesgoso para una compañía la pérdida de control de alguno de los procesos de la fabricación de una tecnología valiosa y esta podría filtrarse con los competidores.²⁵

24 Oswaldo Rosales. "Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina" Comercio Exterior, México, agosto 1990. p. 714

25 Joseph Grunwald y Kenneth Flamm. op. cit. pp. 290-291

Hemos comentado las ventajas que resultan a un país industrializado o una ET trasladar sus procesos productivos a PED, pero ¿qué ventaja obtienen estos últimos de la fábrica mundial y la subcontratación? Se considera que el ensamblado en el extranjero les permite a los PED integrarse a los flujos de inversión orientados hacia el comercio exterior, aunque sólo sea como apéndices de la manufactura extranjera. El beneficio más importante de la producción de ensambles en los PED parece haber sido su contribución a la balanza de pagos y al empleo de mano de obra de estos países. El valor de las exportaciones de la producción de ensambles ha fluctuado entre 30% y 50% del valor de la exportación total del país receptor. Para muchos PED, esto constituye una porción considerable de las divisas ganadas con la exportación de productos manufacturados. ²⁶

Sin embargo, existen limitaciones que encuentra el país procesador, y una de ellas es que debe usar componentes del país que encarga del ensamblado creándose una estructura industrial que depende de las demandas y mercados enteramente extranjeros sobre los cuales no tiene ningún control el país anfitrión. Asimismo, la inseguridad en que en cualquier momento se no se satisfacen las condiciones solicitadas por las ET, sus capitales se trasladarán a otro país.

En relación a la estructura del comercio internacional se encuentra cada vez más dominado por las ET y este a su vez se maneja de una manera oligopólica, es decir, unas cuantas empresas dominan el mercado mundial (cuadro 1.3) agudizándose con la formación de acuerdos y alianzas estratégicas, al mismo tiempo, como lo muestra el cuadro 1.4. Entre los bienes manufacturados por lo general existe un

²⁶ Ibidem, p. 305.

mayor comercio intraindustrial en los bienes intensivos de capital humano/tecnología, que tienen un mayor nivel de elaboración, que en los bienes intensivos en recursos naturales/mano de obra no especializada.²⁷

Cuadro 1.3
DISTRIBUCION DE LAS MIL EMPRESAS MAS IMPORTANTES DEL MUNDO POR PAIS (1991)

PAIS	NUMERO DE EMPRE- SAS	PORCENTAJE
ESTADOS UNIDOS	420	42.0
JAPON	246	24.6
REINO UNIDO	114	11.4
ALEMANIA	39	3.9
FRANCIA	37	3.7
ITALIA	21	2.1
HONG KONG	17	1.7
OTROS	106	10.6
TOTAL	1000	100

FUENTE: BANAMEX, Departamento de Estudios Económicos, con datos de Business Week. Examen de la Situación Económica de México, Septiembre 1992. p. 463

Cuadro 1.4

COMERCIO INTRAININDUSTRIAL COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES TOTALES (1967)			
CANADA	48%	ALEMANIA OCC.	46%
ESTADOS UNIDOS	49%	FRANCIA	65%
JAPON	21%	ITALIA	42%
BELGICA-LUX.	63%	GRAN BRETAÑA	69%
HOLANDA	56%	AUSTRALIA	17%
MEDIA 55%			

FUENTE: Grubell y Loyd. En Diana Tussie. Los países menos desarrollados y el sistema del comercio mundial. Edit. FCE. México 1988. p. 55

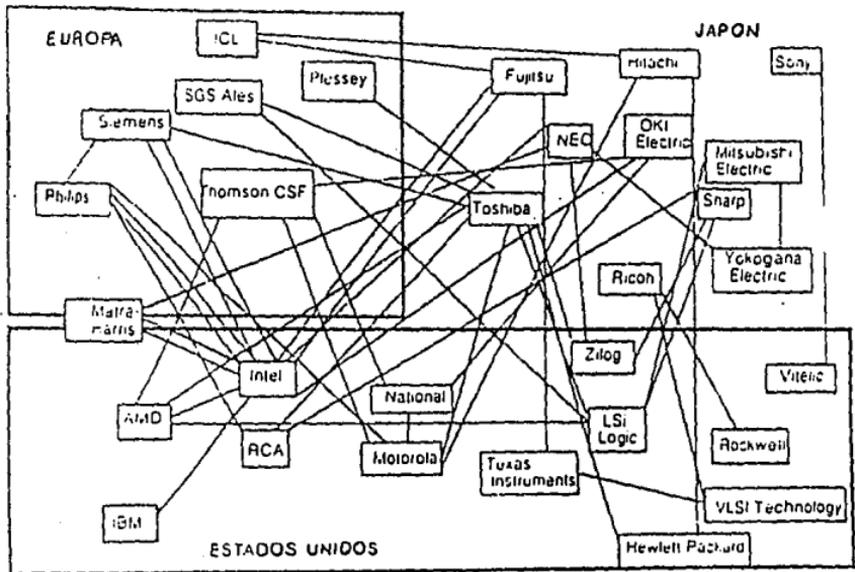
²⁷ Diana Tussie. Los países menos desarrollados y el sistema del comercio mundial. "Un desafío al GATT" Edit. FCE. Economía Contemporánea. México 1988, pp. 55-62

El actual mercado internacional es de competencia oligopólica, es decir, el comercio internacional es manejado por unas cuantas ET y cuando esto ocurre en la producción, el comercio deja de estar regido por la competencia de precios, por lo que las empresas y los países compiten en gran medida en otros aspectos, en virtud del componente tecnológico de la industria, la innovación continua y el control de mercados. En las dos últimas décadas, esto se ha venido transformando dando lugar a nuevas estructuras y empresas oligopólicas con acuerdos y alianzas estratégicas, tal es el caso de la asociación *Ford con Mazda*, *General Motor con Isuzu* y *Hewlett Packard con Hitachi*. (Cuadro 1.12) Estas alianzas buscan alcanzar objetivos tales como celebrar contratos de abastecimiento, delimitar o compartir zonas geográficas y realizar adiciones o controlar otras corporaciones, así como conocimientos y tecnología de proceso o productos y mercados. Algunas de estas empresas internacionales han tendido a promover una división internacional del trabajo dentro de sus propias organizaciones, de modo que una parte considerable del crecimiento del comercio internacional es efecto del crecimiento de las transferencias internas entre tales empresas.²⁸ Cuadro. 1.5

²⁸ René Villarreal. Liberalismo social... op.cit. p. 79.

Cuadro 1.5

ALIANZAS INTERFIRMAS Y FORMACION DE REDES EMPRESARIAS EL CASO DE LOS SEMICONDUCTORES



FUENTE:

SAI Internacional cu: Q1 P. Ordu (espacio de las multinacionales ... doc cu pag 181

La fábrica mundial y la subcontratación internacional llevan a cabo un incremento del comercio internacional debido al traslado de los procesos productivos de una manera mundial, este traslado de productos terminados o partes de la producción de una industria genera un incremento del "comercio intraindustrial". El comercio intraindustrial se basa en el comercio que se efectúa entre una empresa matriz y sus filiales, o a sus subcontratistas por lo que las empresas organizan sus esquemas de producción y comercialización a nivel mundial.²⁹

Parte del comercio intraindustrial puede ser intrafirma. Esta coincidencia se presenta tanto en empresas diversificadas verticalmente que desarrollan diferentes líneas de productos en diversos países, ya sea para beneficiarse de las ventajas competitivas o para penetrar en mercados monopolísticos diferenciando sus productos. También ocurre en cierta medida cuando la empresa fragmenta su proceso productivo en diversas plantas dentro y fuera del país. En el caso de las empresas cuyo proceso de producción está integrado internacionalmente de forma vertical (desde los recursos naturales hasta el producto final), el comercio intrafirma por lo común implica e intercambio de productos clasificados en diferentes categorías o de servicios.

²⁹ Aaron Tornell, "¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher-Ohlin vs comercio intraindustrial. Trimestre Económico, vol. 3 no. 211, julio-septiembre 1986. Edit. FCE. México. pp. 529-560

Nigel Grimwade³⁰ plantea 2 consideraciones de importancia central en el comercio intrafirma:

- a._ Como las ET planean dividir el proceso de producción globalmente, el comercio intrafirma se vuelve uno de los principales elementos que los países toman en cuenta para determinar que productos exportar y cuales importar, dependiendo la zona geográfica donde localizan su proceso productivo o ubican sus filiales.
- b.- Como una proporción significativa del intercambio mundial es intrafirma, los modelos convencionales de comercio, como las basadas en los supuestos de la competencia perfecta y el comercio a distancia entre los compradores y vendedores independientes son de poca ayuda. Uno de estos aspectos corresponde a los precios que establecen en la compañía matriz y la filial de la ET, los cuales pueden diverger marcadamente de la cotización de mercado que prevalece en las transacciones a distancia.

De acuerdo a una estimación hecha por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) es que cerca de dos terceras partes del comercio internacional total pueden atribuirse a las ET,³¹ las cuales manejan los sectores de mayor rentabilidad, (cuadro 1.6). Aunque la inversión internacional ha empezado a fluir hacia los PED esta no deja de tener su mayor inserción entre los PI. La inversión extranjera se ha emprendido independientemente de la eficacia o del modo de producción de cada país, de tal manera que el comercio entre los PI y

30 Nigel Grimwade, New Patterns of Trade, Production and Investment, New York, 1989, p. 143 y ONU, World Investment Report 1991, New York, 1992, p. 69. Tomada de Pablo Alvarez Icaza "Marco teórico de la industria manufacturera de exportación", en Comercio Exterior vol. 43 No. 5, mayo 1993. p 416.

31 UNCTAD Trade and Development Report 1989, p. 67.

entre éstos y los PED se basa en gran medida en la especialización intraindustrial. Es decir, las decisiones sobre donde producir y con que país realizar transacciones se determina mediante una comparación fría de costos tomada dentro de las industrias de los PI de una manera global en busca de un mayor beneficio para su empresa.

Como ya se observó, debido al comercio intraindustrial internacional que se realiza por parte de las ET que cada vez más adquieren la forma de relocalización de industrias que realizan solo partes del proceso de producción en PED, en particular de procesos de ensamblaje, han coadyuvado a que las exportaciones de los PED se incrementen como resultantes de los procesos de subcontratación o posmaquila.

Cuadro 1.6
DISTRIBUCION DE LAS MIL EMPRESAS POR INDUSTRIA. (1991)
(porcentaje)

ACTIVIDAD	PORCENTAJE
BIENES DE CONSUMO	22.9
SERVICIOS	21.2
FINANZAS	19.5
ENERGIA	12.8
EQUIPO DE CAPITAL	10.8
MATERIAL PARA CONSTRUCCION Y MINERIA.	8.5
OTROS	4.2

FUENTE: BANAMEX, Departamento de Estudios Económicos, con datos de Business Week. Examen de la Situación Económica de México, septiembre 1992. p. 466

Mientras la profundización de la revolución científica-tecnológica y el proceso de internacionalización productiva apuntan hacia la conformación de una economía global, las instituciones internacionales que regulan los aspectos financieros y comerciales

(GATT, FMI y Banco Mundial) no han alcanzado un consenso para determinar las formas de cooperación de la actividad económica mundial, para responder al nuevo entorno económico y lograr una mayor equidad entre los países.

1.1.3.- Bloques Comerciales.

La economía internacional experimenta transformaciones que no sólo han redefinido la naturaleza y sentido de los intercambios comerciales, productivos, financieros, tecnológicos y de servicios, sino que han modificado las condiciones que determinan la riqueza de las naciones, su poder económico y el ejercicio de su soberanía. Anteriormente, el patrón tradicional de la producción y el comercio internacional se realizaba únicamente entre naciones, en la actualidad el comercio y la producción se desarrollan de una manera global a nivel internacional, es decir, ya no son manejados estrictamente entre naciones, sino a través de grandes empresas que han adquirido importancia económica si se toma en cuenta la participación de sus ventas con respecto al PIB de las economías altamente desarrolladas (cuadro 1.7), o grupo de países que dejan de actuar por sí solos para formar parte de bloques comerciales regionales.

Cuadro 1.7
VENTAS DE LAS GRANDES CORPORACIONES
COMO PORCENTAJE DEL PIB.

PAIS	PARTICIPACION
HOLANDA	81.1
REINO UNIDO	73.6
JAPON	71.2
SUIZA	60.1
BELGICA	48.6
ESTADOS UNIDOS	34.5
ALEMANIA	33.7
SUECIA	33.6
AUSTRALIA	26.6
NUEVA ZELANDIA	23.6
CANADA	15.0
ITALIA	10.5
ESPAÑA	9.4
SINGAPUR	9.3
MALASIA	7.9
NORUEGA	7.3
IRLANDA	4.0
DINAMARCA	2.5

FUENTE: BANAMEX Departamento de Estudios Económicos con datos de Business Week. Examen de la Situación Económica de México, septiembre 1992, p. 465.

El proceso de globalización obliga a modificar el paradigma de las relaciones internacionales previamente vigente, que confería a los Estados-naciones el carácter de actores principales y predominantes del sistema. Ahora éste pasa a constituir sólo una parte del sistema mayor: el sistema global.³² Este comprende un juego permanente de interacciones de carácter conflictivo y cooperativo entre el Estado, las sociedades nacionales, o segmentos de éstas, los entes internacionales, las ET y otros actores transnacionales, gubernamentales o no gubernamentales. Se establece una interdependencia compleja, muchas veces asimétrica e inclusive, contradictoria, que genera un amplio espectro de negociaciones Estado-Estado, empresa-empresa, y

³² La concepción de la idea de sistema global o sistema mundo fue introducida por autores como Walle Stein, Mayer, Bergensen, Barchier y otros. Desde esta perspectiva se considera la dinámica global como algo dotado de vida propia y por tanto independiente de la voluntad de los Estado y de las naciones. "La nueva ciencia del sistema mundo" en Revista Internacional de Ciencias Sociales, No. 91 UNESCO, París 1982, p. 23. Tomado de Graciela Arroyo Pichardo. "La globalización como caos; camino hacia la configuración del sistema histórico del siglo XXI". Revista de Relaciones Internacionales. Edit. FCPyS. UNAM Vol. XIII septiembre-diciembre 1991. p. 8

empresa-Estado. Un caso corresponde a la competencia entre los países y a las negociaciones de éstos con las empresas para atraer capitales y tecnología; a la complejísima red de acuerdos interempresariales entre grandes compañías de origen estadounidense, europeo y japonés para el control de algunos mercados o sectores, mientras compiten ferozmente por otros.

Asimismo, el Estado-nación³³ ha cedido su posición de agente autónomo para dar paso hacia a una continua tendencia hacia la formación de bloques comerciales regionales. Las razones en que se inspira la formación de bloques comerciales han sido tanto económicas como políticas. En primera instancia tenemos que el objetivo ha sido constituir un sistema económico integrado de países miembros con una libertad de circulación de mercancías con el objeto de favorecer a una articulación productiva, incrementar la competitividad de los países socios a parte de la complementariedad industrial y económica y del aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, al mismo tiempo que permite crear ventajas competitivas hacia los otros bloques. Asimismo, se obtiene un mercado amplio y mayores oportunidades de diversificación de sus economías, lo que impone una uniformidad de políticas que rigen esferas de actividad económica y financiera cada vez más amplias. Las razones políticas para establecer un bloque son la posibilidad de tener un mayor poder de negociación hacia terceros países o de otros bloques, así como facilitar la cooperación política regional. Esta uniformidad resulta más difícil entre mayor sea la disparidad de grados de desarrollo de las economías que forman la comunidad.³⁴

³³ El papel del Estado-nación ante todas las transformaciones económicas ha sido objeto de cambios como lo señala René Villarreal en su libro Liberalismo Social y Reforma del Estado cuando menciona que la globalización económica internacional sumada a la apertura, ha impuesto una gran permeabilidad tanto económica como política y cultural del Estado-nación, para dejar de ser entes relativamente autónomos y autosuficientes. En tanto los actores del plano internacional se multiplican, ya que además de Estados, toman un papel relevante las ET, entidades regionales, organismos internacionales gubernamentales y no gubernamentales entre otros.

³⁴ René Villarreal. Liberalismo social... op.cit. p. 82.

Actualmente el bloque comercial más importante por su grado de avance en su integración en el mundo es la Unidad Europea (UE) -a partir de finales de 1993- compuesta por 12 países, (Reino Unido, Francia, Alemania, España, Portugal, Italia, Holanda, Bel-Lux, Dinamarca, Grecia e Irlanda). En 1991 contaban con una población de 330 millones de habitantes y su PIB anual era de alrededor de 5.9 mil millones de dólares. En 1989 significó el 30% del Producto Mundial.³⁵ Su comercio intrarregional es de 845.7 mil millones de dólares.

El segundo más importante por orden de volumen de comercio intrarregional es el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) entre Estados Unidos, Canadá y México, fue ratificado en diciembre de 1993 y entró en vigor el 1^a de enero de 1994, en ese momento pasará a ser el más importante superando a la Unidad Europea por el número de personas que lo integran y el volumen de comercio ejercido en el área. En 1991 su población era de aproximadamente de 370 millones de habitantes, su PIB de 6.5 mil millones de dólares, el total de su comercio intrarregional es de 245.5 mil millones de dólares.

Un proceso sumamente importante que ha surgido es la región de la Cuenca del Pacífico, donde el crecimiento de la cooperación y vinculación económica se ha dado, en gran medida, sin acudir a la institucionalización. Es decir, esta vinculación se ha presentado por el surgimiento de distintos mecanismos de cooperación y articulación de posiciones entre el sector privado, los gobiernos y los centros académicos. Cabe mencionar la Conferencia de Cooperación Económica de Asia-Pacífico. (APEC), la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), y el Consejo Económico

³⁵ León Opañín. "Beneficiará a México la Integración Europea", en Excelsior, México, 28 de febrero de 1990.

de la Cuenca del Pacífico (PBEC) entre otros. Su población es de 1,670 millones de habitantes, su PIB es de 4.8 mil millones de dólares y su comercio intrarregional es de 379.8 mil millones de dólares.³⁶ (Cuadro 1.7)

Sin embargo, en la zona de la Cuenca del Pacífico se han creado bloques subregionales como es la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ANSEAN), constituida por Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, convinieron a principios de 1992 adoptar las primeras medidas encaminadas a la creación de un mercado común regional. Se preve que en un futuro cercano pueda surgir de esta Asociación un bloque comercial asiático.

En Latinoamérica se han creado numerosos acuerdos comerciales subregionales como el Pacto Andino formado por Bolivia, Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú, el cual entró en vigor en enero de 1992, por otro lado se creó el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Estos acuerdos han encontrado muchos problemas debido a que en lugar de formarlos países complementarios lo forman países con economías similares y reducido conocimiento de comercialización internacional.

En América Central se continúa apoyando el Mercado Común Centroamericano firmado en febrero de 1957 con la participación de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. Asimismo, siguen los esfuerzos por constituir una unión aduanera entre los miembros de la Comunidad Económica del Caribe (CARICOM), con algunos resultados positivos hasta hoy. Por su parte, el Grupo de los Tres (G-3), compuesto por Colombia, Venezuela y México, firmado el 13 de junio de 1994.

³⁶ Julio A. Millán. op. cit. pp. 47-74

En Africa, la conformación de un bloque resulta difícil por los graves problemas económicos, sociales, políticos y raciales que es objeto a región, sin embargo, los miembros de la Organización de la Unidad Africana firmaron en junio de 1991 un tratado que establecía una cooperación económica con la Comunidad Europea.

Como se mencionó, los bloques económicos han sido el resultado de la transformación económica internacional de la producción (globalización) y el comercio y un medio a través del cual los PI tienen la posibilidad de formar un frente común para responder hacia las nuevas transformaciones del sistema mundial en especial las nuevas formas de hegemonía internacional y su capacidad de competir frente a los nuevos polos económicos . En este sentido, tratan de unir esfuerzos para lograr una complementación económica, la cual se ha manifestado en un crecimiento del comercio intrarregional, siendo la región asiática la más dinámica con un crecimiento del 297.6% de 1980 a 1991. La Unión Europea registró un crecimiento del 138% en el mismo período (Cuadro 1.8). Sin embargo, se han encontrado con múltiples problemas en relación a las diferentes culturas, la recesión y el desempleo como lo muestra la UE que resulta ser el modelo de bloque regional más avanzado.³⁷

Cuadro 1.8
COMERCIO INTRARREGIONAL. CRECIMIENTO 1980-1991
(porcentaje)

ASIA	297.6
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	138.4
NORTEAMERICA	129.6
MUNDIAL	83.0

FUENTE: BANAMEX. Departamento de Estudios Económicos con datos de Dirección of Trade Statics e International Monetary Found. Examen de la Situación Económica de México, p. 491

³⁷ Carlos Palencia Escalante. 'Bloques Económicos', en El Financiero, México, 3 de mayo de 1993. pp. 11 y 12.

La concentración del comercio mundial entre América del Norte, Europa Occidental y Asia-Pacífico, se ha reforzado. En 1970 los intercambios entre esas tres regiones (intra e intercontinentales) representaba aproximadamente el 61% del comercio mundial, ascendiendo en 1990 al 73.6%. Esto significa que la proporción de sus participaciones en el comercio mundial para los PED (incluyendo Rusia y Europa del Este) se redujo al 24.4%.³⁸ En el cuadro 1.9 se aprecia que el mayor comercio es dentro de su propio bloque.

Cuadro 1.9
COMERCIO POR BLOQUE 1991
(porcentaje)

	NORTEAMERICA	COMUNIDAD EUROPEA	ASIA	OTROS
NORTEAMERICA	38.1	17.8	20.7	23.4
COMUNIDAD EUROPEA	8.3	64.7	5.9	21.2
ASIA	24.6	15.3	27.7	32.3

FUENTE: BANAMEX Departamento de Estudios Económicos, con datos de International Financial Statics. Examen de la Situación Económica de México, diciembre 1992. p. 609.

En relación a los procesos de integración entre los PED, estos se enfrentan a varias dificultades para la conformación de bloques económicos, siendo las principales causas las siguientes:

Grandes diferencias de desarrollo entre los países de cada región,

³⁸ Escenarios del Cambio Mundial. XIX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. SP/CL/XIX.0/DT. No. 13. Caracas, Venezuela. 25 al 29 de octubre de 1993. p. 14

- la similitud de su producción y la falta de diversificación de los productos de exportación,
- la crisis financiera de la década pasada,
- las exportaciones se encuentran concentradas en escasas mercancías generalmente productos primarios, petróleo, minerales y productos agrícolas y,
- la feroz competencia de los PI.³⁹

El mayor costo de la estructuración del mundo en bloques comerciales ha recaído en países pequeños de economía abierta orientada hacia la exportación, especialmente PED, ya que no poseen una planta productiva competitiva y la gran mayoría de estos países no han conformado ningún bloque económico. Se considera que estas agrupaciones de países promueven un sistema de comercio más liberal, sin embargo, no hay duda que la formación de bloques ha desviado los esfuerzos multilaterales encaminados a liberalizar el sistema comercial mundial, incluso se les considera obstáculos en el camino de la liberalización.

En síntesis, podemos deducir que los PED en los fenómenos de globalización de la producción y el comercio, se encuentran en una situación difícil, ya que su inserción en los mismos depende cada vez más de los intereses y las políticas de los PI. En este sentido, los PED buscan adecuar sus economías a las nuevas situaciones de la economía internacional, modificando sus políticas económicas, con el fin de atraer capitales extranjeros como único medio para el desarrollo económico como veremos enseguida.

39 ibidem p. 7

1.2.- Situación del comercio internacional en las décadas de los ochentas y noventas.

En los años treinta, la lucha contra la depresión y la economía de guerra de los años cuarenta, dieron como consecuencia problemas de sobreproducción y desempleo, tirando por tierra la ilusión neoclásica⁴⁰ de las actividades económicas representadas como las constelaciones de mercados dotados de mecanismos de autocorrección capaces de asegurar la ocupación plena.

Gracias al análisis keynesiano fue posible fundar una teoría de política económica apoyada en modelos que traducen una visión de economías nacionales como sistemas dotados de estructuras formalizables. La construcción de estos modelos se basa en una tipología de los actos económicos: el consumo, el ahorro, la inversión, la exportación, la importación, el pago de impuestos, etc. Se admite que el comportamiento de los agentes que practican esos actos pueden sufrir la influencia de los centros de decisión que controlan los circuitos monetario, financiero, cambiario, fiscal, etcétera. El avance en la comprensión del funcionamiento de los sistemas económicos les permitió a los PI reducir considerablemente su inestabilidad interna, creando al mismo tiempo la posibilidad de una utilización más plena de la capacidad productiva y particularmente

⁴⁰ La teoría neoclásica fue la corriente del pensamiento que predominó desde 1870 hasta el advenimiento del keynesianismo en 1936. Este pensamiento coincide con la corriente clásica en el sentido que la ley de la oferta y la demanda (mercado libre *laissez faire-laissez passer*) se encarga de regular todo en lo productivo y en lo comercial. Las principales características de la teoría neoclásica son las siguientes: a) Negar la exclusividad del trabajo como generador de valores e incorporación del factor capital y la tecnología. b) Enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución. c) Empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre a teoría de la empresa y el consumo. d) En materia de producción el aporte más importante consistió en atribuirle eficacia al precio como factor decisivo para lograr asignación más racional de una dotación de recursos dados, e) se analiza la economía en su conjunto como un equilibrio general simultáneo de todos los mercados de trabajo, tierra y productos. El enfoque neoclásico del comercio internacional sostiene que la especialización internacional o la división del trabajo (DIT) es la razón por la que el comercio internacional ocurre y genera un beneficio mutuo, dado por las diferencias de las dotaciones de factores de cada país. La teoría pronostica que el comercio sería mayor entre economías desemejantes, bajo las condiciones del libre comercio. Más sobre teoría clásica y neoclásica en Ricardo Torres Gaytán, Teoría del Comercio Internacional. Edit. Siglo XXI. México 1987, pp. 468

del potencial de mano de obra. En estas circunstancias aumentó la capacidad de acumulación y se elevaron las tasas de crecimiento. Entre los años 1950 y 1970, la tasa media de crecimiento anual de las economías desarrolladas fue de 4.7%.⁴¹

Por otro lado, el virtual enfrentamiento entre Estados Unidos y la Unión Soviética creó las condiciones para que el conjunto de las naciones capitalistas comenzaran a operar con cierta unidad de comando política, reflejo de un sistema unificado de seguridad. Dentro de este marco en que los Estados Unidos ejercen un poder tutelar, se operó una progresiva integración de los mercados de los PI, lo que facilitó la creciente inversión y comercio entre ellos, y la homogeneidad de los patrones de consumo.

Por su parte, los PED avanzaron sustancialmente en su industrialización mediante un proceso de sustitución de importaciones durante los veinte años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial. En esta fase se forjó una complicada red de medidas proteccionistas, incluidas las cuotas de importación, los programas de licencias y los aranceles diferenciales. El objetivo de este modelo era producir internamente bienes que antes se importaban y desviar los recursos ahorrados hacia la producción de manufacturas nacionales. Asimismo, existía la atracción de la autosuficiencia, que significaba producir internamente sus bienes, en lugar de depender de otros, siendo un factor importante de decisión. Este fue uno de los puntos adoptados por los países latinoamericanos en la elección del modelo de sustitución de importaciones tras la escasez de importaciones en tiempos de guerra. Este modelo logró tasas de crecimiento del 5.8% y 5.5% en la década de los sesentas y setentas respectivamente.⁴²

41 Celso Furtado. op. cit. p. 48

42 Juan José Palacios. op. cit. p. 23A

No obstante, a principios de los años ochentas comenzó a adquirirse conciencia de que el avance resultaba cada vez más difícil y costoso. El proceso de desarrollo de este modelo no habían constituido una solución satisfactoria a los cuellos de botella en el sector externo de dichos países, como es la producción de productos competitivos tanto en calidad como en precio.

Cabe señalar, que a mediados de los setenta el volumen del comercio mundial de manufacturas creció considerablemente debido en gran parte al aumento de la demanda estadounidense de esos artículos, pasando su importación de ser de 0 a casi un tercio de su producción total interna⁴³ lo cual constituyó para los NIC's una oportunidad de incrementar sus exportaciones a dicho país, dando como resultado un aumento en su participación comercial con los Estados Unidos de 20% a 28%. Esto ha motivado que este país haya sufrido un déficit comercial del 62%, producto del comercio con Japón, Corea del Sur y Taiwán. A partir de esta situación Estados Unidos inicia gestiones para imponer las barreras comerciales y modificar su déficit comercial.⁴⁴

Los NIC's han alcanzado un crecimiento promedio del 12.6% durante la década de los ochentas, gracias a su diversificación y a su capacidad para integrarse a los mercados de los Estados Unidos y Japón. Para lograr esto, produjeron artículos de gran calidad con alto nivel de tecnología, lo cual fue posible porque contaron con planeación económica nacional, organización empresarial y mano de obra muy calificada.

43 Julio A. Millán, op. cit., p.90

44 ibidem.

Los principales artículos exportados fueron: maquinaria eléctrica y electrónica, textiles, maquinaria de precisión, equipos de transporte, productos de hule y plástico, aparatos electrodomésticos y circuitos integrados entre otros.

Asimismo, la recuperación de la economía japonesa, el surgimiento de los NIC's, y el aumento de su participación en el comercio internacional, incrementaron la competencia entre las ET y entre los PI, lo cual entrañaría diversos cambios, tales como la pérdida de la hegemonía económica por parte de los Estados Unidos, los elevados déficits presupuestarios en las economías europeas y el surgimiento del neoproteccionismo en los PI al margen de los principios y los acuerdos del GATT.

A través de las negociaciones en la Ronda Tokio, en el seno del GATT, se busco salvar la tradición multilateral del comercio mediante la actualización de las reglas comerciales según las necesidades cambiantes de la economía mundial. Si bien es cierto que en los años setentas, la Ronda logró vigorizar temporalmente el comercio internacional, en 1981 el multilateralismo comenzó a declinar, lo que provocó que se acentuaran las presiones proteccionistas y que detonara el problema de la deuda externa en los PED. Esa situación dejó al descubierto el grado de interdependencia alcanzado por la economía internacional y las necesidades de la cooperación internacional entre las potencias económicas mundiales.

En la segunda mitad de los años ochenta, se interrumpe el crecimiento impresionante de los NIC's y de algunos PED, como consecuencia de la recesión económica del mundo industrializado, la reducción de la demanda mundial de productos de exportación, la modificación adversa de los términos de intercambio y el aumento de las obligaciones de pago de amortizaciones e intereses de la deuda vigente (cuya

carga se agudizó sobre todo por las tasas de interés extraordinariamente altas). Posteriormente, la reducción de la ayuda extranjera y un alejamiento del sector bancario privado en lo que respecta al otorgamiento de préstamos a los PED, provocaron altos déficits de cuenta corriente en los PED, lo que coadyuvó en una reducción de su actividad económica a nivel interno e internacional.⁴⁵

Ante la desaceleración del comercio mundial, los PI han buscado a través de presiones financieras crear una política de apertura comercial, a través del retorno del paradigma neoliberal y de inversión extranjera en los PED, con el fin de poder reestructurar la economía internacional ante el nuevo contexto de competencia internacional, así como introducir sus mercancías y defender los intereses de sus empresas.

1.2.1.- Liberalización del comercio exterior de los PED.

Como consecuencia del choque petrolero de 1979, agravado por la crisis de la deuda externa pocos años después y alimentada por el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones como fuente del dinamismo de la economía, comenzó a prevalecer el nuevo modelo de desarrollo con apertura creciente en la economía, correspondiendo al comercio exterior el papel de motor en ese proceso.

De acuerdo a la nueva concepción internacional, se generalizó la idea de que la crisis de la economía internacional había puesto en evidencia los problemas estructurales de las economías que habían seguido el modelo de sustitución de importaciones, arrojando los siguientes resultados:

45 René Villarreal. México 2010... op. cit. pp. 112-157.

- sustitución productiva insuficiente.
- estancamiento de la productividad por obsolescencia tecnológica.
- sesgo antiexportador.
- desajustes sectoriales.
- creciente inflación.
- escasa competitividad de la producción a nivel internacional.

Sin embargo se había logrado lo siguiente:

- consolidación de aparato productivo relativamente diversificado.
- Incremento de los niveles de crecimiento.
- crecimiento de los mercados internos.⁴⁶

El creciente interés por la liberalización surge sin duda de los fracasos económicos (industriales y de exportación), así como los problemas económicos que había generado el control y la intervención estatal en algunos sectores productivos. Sin embargo, la presión más prominente ha surgido en su mayor parte del exterior a través de los gobiernos de los PI y de los organismos financieros internacionales utilizando la deuda externa y la condicionalidad del financiamiento. Existe una correlación entre el tamaño del crédito y la extensión de la condicionalidad.

El proceso de renegociación de la deuda externa de los PED tienen como fin una reestructuración de la economía internacional impulsada por los PI, sin tener en cuenta la situación particular de las naciones. Los ajustes estructurales que actualmente

⁴⁶ Tendencias de la Economía Internacional. op. cit. BANCOMEXT. p.6

promueve en el Banco Mundial en muchos países endeudados tienen como objeto central la internacionalización de la producción y el comercio, reduciendo el poder de los gobiernos. 47

Los préstamos del FMI de ajuste estructural y de sectores específicos incluyen a menudo políticas macroeconómicas y de comercio exterior. Por consiguiente en los PED sus políticas económicas no se centran en la productividad social, sino que su parámetro se fija en los mercados internacionales.

En este contexto, las políticas de apertura comercial se han dirigido a aumentar el grado de competencia que afrontan los productores nacionales mediante la reducción de barreras arancelarias y la entrada de las empresas transnacionales, al mismo tiempo se ha reducido el papel de los gobiernos de los PED y se ha promovido el sector privado para estimular el crecimiento económico tanto a nivel interno como internacional.

En relación al papel del Estado en el desarrollo económico, ha venido prevaleciendo la idea de que el gobierno no debe intervenir en la economía ya que su participación ha generado una estructura productiva ineficiente y obsoleta como consecuencia de políticas proteccionistas y una reglamentación irracional de la inversión extranjera. El Estado debe asumir crecientes funciones en el plano social y cultural y preocuparse menos por los medios de organización de la producción y el financiamiento. Por lo que el papel del Estado debe concentrarse en influir en la actividad empresarial nacional en términos del ambiente económico e institucional en el que operan las empresas privadas.

47 Celso Furtado. op. cit. p.17

Los países han retomando las teorías neoliberales del comercio internacional para justificar este giro en sus economías, fundamentándose en la DIP y la competencia internacional a través de sus ventajas competitivas. De esta manera, la apertura comercial se considera como una de las principales fuerzas motrices de la conversión de una estructura productiva sobreprotegida, distorsionada, anticuada, ineficiente y de baja calidad, en una moderna, eficiente y de alta productividad y en condiciones de competencia en calidad y precios en los mercados internacionales.

El neoliberalismo postula el regreso del paradigma de la económica clásica ⁴⁸ y al liberalismo de *laissez-faire*, bajo el ropaje de la economía de oferta y el Estado mínimo. De acuerdo a Albert Michael,⁴⁹ el retorno al liberalismo expresa una batalla contra los excesos y la ineficiencia de la intervención estatal con un Estado mínimo. Para esta teoría el mecanismo de precios por sí sólo garantiza la óptima utilización de los recursos, el bienestar social y el crecimiento económico. No reconoce las fallas del mercado como son las diferencias de desarrollo económico de las naciones, el poder de las ET, desempleo, etc. El neoliberalismo plantea en su premisa básica que una economía capitalista no requiere, ni puede, ni debe ser regulada ya que toda la intervención estatal no sólo resulta inútil, sino negativa.

48 Entre los mayores representantes del liberalismo clásico se encuentra Adam Smith. Para este autor el liberalismo económico tiene su papel central y responde a las tres preguntas fundamentales de todo sistema económico ¿qué, cómo y para quién producir?. El hombre es guiado por su afán de lucro a emprender alguna actividad que se materializa en el mercado, el cual, de igual forma que el orden natural del universo, mediante la libre fluctuación de precios es guiado por una mano invisible para permitir que todos los esfuerzos individuales y egoístas conduzcan al bienestar social y a una óptima asignación de recursos. Como los desequilibrios se corrigen de una manera automática, no hay desempleo de mano de obra y los precios se ajustan automáticamente. Para Smith, el papel del Estado se restringe a tres deberes; defender al país ante la agresión extranjera, establecer una buena administración y justicia y realizar obras que no emprendería el sector privado. René Villarreal. Liberalismo social...op. cit. pp. 107-138.

49 Albert, Michael, Capitalisme vs capitalisme. Seuil, París, septiembre de 1991.

Retomando la conveniencia de una liberalización comercial, se maneja el hecho de que la eliminación de las restricciones a la importación reducen las discrepancias entre los precios internos y externos, al exponer los productos nacionales a la competencia de una oferta externa más barata, se supone que los precios internos se aproximarán a los internacionales.

Asimismo, a largo plazo, se supone que la liberalización comercial provoca una reasignación de recursos entre las industrias, además de que al quedar expuestas muchas industrias a la competencia, los productores nacionales se ven estimulados en mejorar su productividad, su eficiencia y la calidad de sus productos.

Sin embargo, al inicio de la década de los noventa, el modelo neoliberal ha entrado en crisis, cuando su visión ideológica en favor del mercado mostró la ineficacia para resolver los problemas económicos y, en especial, los sociales (calidad de vida, los niveles de riqueza y pobreza, el acceso a los bienes de consumo). Asimismo, se hizo evidente cuando la recesión en los principales países industrializados colocó enormes dudas sobre la capacidad para generar un nuevo auge en la economía mundial. Un ejemplo claro de lo anterior es la tasa de desempleo del Grupo de los Siete 7.2%. ⁵⁰

Múltiples indicadores que pueden presentarse en este sentido y todos apuntan a un perfil distinto a lo esperado en la utopía del mercado. No se observa una distribución armónica de la riqueza, de los progresos científicos-tecnológicos y de la calidad de vida entre los países industrializados y en desarrollo, incrementándose rápidamente la brecha entre ambos grupos de países y al interior de la propia área

⁵⁰ "Debe de resolver el G-7 el estancamiento de la economía mundial" Análisis Financiero, en El Financiero 7 de julio de 1993.

desarrollada del mundo, y pagan un pesado tributo social los países que se esfuerzan en transformar su sistema económico según las fórmulas consideradas adecuadas por vertientes más radicales del pensamiento neoliberal. Por consiguiente se está rompiendo con el objetivo de la economía que es la búsqueda de un mejor bienestar para la población.

El principal problema al que se enfrenta la humanidad es la falta de un paradigma teórico para explicar las nuevas realidades de la economía internacional. Por ejemplo, tenemos que la teoría clásica se refería a un intercambio de recursos entre sistemas económicos, actualmente, si bien el intercambio se continúa dando entre sistemas económicos, este intercambio al mismo tiempo tiene lugar en el ámbito de una empresa transnacionalizada el cual se funda en un cálculo concerniente a la organización de su proceso de producción. Los PED raras veces controlan una parte considerable de algún producto en el mercado mundial, ya que generalmente no poseen grandes ET, no así los PI que poseen grandes conglomerados internacionales, logrando tener una mayor participación en el comercio mundial.

En la realidad los PED no cuentan con el desarrollo de una planta industrial competitiva (en su mayoría mediana y pequeña empresa) como consecuencia de un retraso tecnológico considerable, infraestructura deficiente y un desconocimiento de los mecanismos más adelantados de comercialización internacional. El esquema de liberalización comercial impuesto a los PED deja a los mismos desprotegidos ante una competencia internacional asimétrica, ya que esta liberalización no ha sido gradual sino de una manera total en todos sus sectores, sin importar el grado de desarrollo que estos tengan.

La apertura indiscriminada en los PED puede provocar la destrucción de sus sectores productivos que no están en capacidad de competir con las grandes ET, con graves consecuencias sociales en el interior de cada país. Un orden internacional que pretenda ignorar la heterogeneidad estructural de las economías contemporáneas, abriría el camino aún más agudo en las desigualdades de las condiciones de vida entre los pueblos ricos y pobres.

Como se explicó anteriormente, la crisis económica y las presiones financieras internacionales, reflejaron que entre 1986 y 1991 más de 30 PED han adoptado medidas de liberalización comercial. En este contexto, es importante señalar que los procesos de liberalización económica de estos países no se han dado en los mejores momentos, ya que en la década de los ochentas han presentado estancamientos en el crecimiento del PIB, desempleo, se incrementó la pérdida del poder adquisitivo y deterioró los términos de intercambio. La pregunta es, ¿que nos espera a los PED ante esta situación de incapacidad competitiva (precio y calidad) ante la competencia internacional de los grandes conglomerados internacionales?. Al parecer nos enfrentamos a una competencia con difíciles oportunidades de ganar, llevando a la quiebra a algunas empresas nacionales y a la dependencia del capital externo y el control del mercado internacional por ET.

Como conclusión, el mercado internacional sigue un patrón de combinación de liberalización y protección. Al mismo tiempo los PED no tienen la capacidad de enfrentar una competencia tan abierta con los PI como la han hecho. Además, el neoproteccionismo de los PI resultará ser uno de los más grandes problemas a los que se enfrentan los PED en el mercado internacional.

1.2.2.- Proteccionismo.

El proteccionismo se considera a las medidas gubernamentales -que incluyen las arancelarias y no arancelarias- que incrementan el costo de los productos importados o restringen de otra forma su entrada a un mercado, por lo tanto, fortalecen la posición competitiva de los artículos nacionales.
51

El proteccionismo, como forma de apoyo a los sectores industriales siempre ha existido. Durante el período de entre guerras los PI utilizaban los aranceles como el principal mecanismo de defensa de sus mercados. Sin embargo, la experiencia de la crisis del '29 y las condiciones económicas, políticas y sociales en las que quedaron la mayor parte de los países después de la Segunda Guerra Mundial, obligaron a reconsiderar las formas y los mecanismos de regulación de las relaciones económicas y comerciales entre los aliados. La creación del GATT, el FMI y el Banco Mundial respondían a las necesidades que imponía la nueva configuración del sistema mundial, en el cual la regulación comercial vía aranceles resultaba inadecuada, a partir de entonces comenzaron a darse una serie de rondas de negociaciones al interior del GATT para eliminar los aranceles. Estos pasaron de un promedio de 90% en los años treinta a 5% después de la Ronda Tokio. (1973-1979)⁵²

Posteriormente, a finales de los setentas y principios de los ochentas, cuando coincidió la declinación económica norteamericana con el resurgimiento de las economías japonesa, alemana y de los NIC's, aparecieron nuevas formas de protección. Se plantea que este "neoproteccionismo" es un nuevo enfrentamiento entre las economías

51 El lenguaje del comercio. Servicios informativos y culturales de los EUA. p.81.

52 Enrique Martínez Martín. "Proteccionismo antes y después del TLC", en El Economista, México, 17 de septiembre de 1993.

de los PI a la luz de los nuevos retos que plantea el sistema de competencia que se genera con el desarrollo tecnológico y la integración global. Se crean mecanismos más sutiles de protección que buscan por un lado, apoyo a las viejas industrias que aún mantienen una participación importante en las economías de los PI y por otro lado, crear condiciones para el desarrollo de las nuevas industrias que están llamadas a ser más competitivas en el futuro.⁵³

Asimismo, el proteccionismo tiene dos manifestaciones para los PED, ambas perjudiciales, la primera, consiste en las restricciones al ingreso de sus mercancías originarias al mercado de los PI; la segunda, los efectos de las políticas de subsidios a la producción de alimentos básicos en las naciones industrializadas.

El reemplazo del instrumento arancelario como barrera proteccionista por expedientes no-arancelarios tales como "limitaciones voluntarias" a la exportación y los "acuerdos de ordenamientos de mercados", han permitido controlar los volúmenes y/o regular los precios de las mercancías importadas de los PED. Varios de estos instrumentos proteccionistas no se encuentran contemplados dentro de las reglas del GATT.⁵⁴

Los PI a través de presiones comerciales y financieras y el retorno a nuevos planteamientos neoliberales en apoyo al modelo de desarrollo de economía de mercado; han buscado la apertura de los mercados de los PED y en contraparte, han aplicado cuotas, impuestos compensatorios y algunas medidas de tipo fitosanitarias, dando lugar a prácticas neoproteccionistas.

53 Jagdish Bhagwati. Economía proteccionista Edit. Garnika. México 1990. pp. 78-87

54 Se puede consultar más sobre el tema en el Código de Conducta sobre Barreras No-Arancelarias del GATT en las negociaciones multilaterales denominada Ronda Tokio.

El libre comercio ha sido planteado repetidamente como una forma de acceder a una prosperidad compartida. En la práctica se continúa con algunas barreras proteccionistas tanto en forma de tarifas impositivas como de mecanismos denominados "invisibles" que se amparan en las legislaciones domésticas, las que colocan por encima de los compromisos internacionales de liberalización de mercados adquiridos por los países. Asimismo, ha resultado el medio más idóneo para que los PI continúen con el saqueo de la riqueza de los PED y resuelvan sus problemas de estancamiento comercial.

De este modo, el libre comercio se convierte en un discurso y en una aspiración que se aleja cada vez más de la realidad, particularmente a raíz, como expresábamos anteriormente, de la creciente estructuración del mundo en bloques regionales que tienden, per se, excluyentes al emplear las más diversas formas para impedir que ingresen a sus mercados artículos provenientes de otras zonas económicas, tal es el caso de las estrictas reglas de origen.

El largo proceso de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT hasta su conclusión, el 15 de abril de 1994, repercutió en una influencia negativa sobre el sistema del comercio multilateral. Durante los dos últimos años se incrementaron sustancialmente las tensiones y conflictos comerciales entre los países y regiones industrializadas (UE-Estados Unidos, Estados Unidos-Japón) aumentando la adopción de medidas proteccionistas y de comercio administrado por parte de las principales naciones desarrolladas y continuando, con gran impulso, la formación y desarrollo de agrupaciones económicas regionales. El concepto de "trato justo" para todos los socios comerciales esta siendo socavado cada vez más por numerosas restricciones voluntarias a la

exportación y por acuerdos geográficos selectivos. El costo económico básico de las políticas comerciales selectivas ha sido la causa y la consecuencia de la mala distribución mundial de recursos.

Las modalidades del proteccionismo en los PI son en buena parte resultado de la desaceleración (Cuadro 1.10), la inestabilidad y el desequilibrio en la economía internacional que surgió en los años setentas y refleja un cambio en las prácticas que regulan el comercio internacional (no discriminación y libertad de comercio).

Cuadro 1.10

TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS PAISES DEL GRUPO DE LOS 7

DECADA	PORCENTAJE
1960-1970	4.8
1970-1980	3.3
1980-1990	2.6
1990-1992	1.3

FUENTE: Juan José Palacios. "Inversión Extranjera Directa y Globalización", con datos de la OCDE. Excelsior, 13 de septiembre de 1993.

Asimismo, el neoproteccionismo ha sido consecuencia de una inseguridad comercial que se ha generado entre los grandes PI que se descubren incapaces de competir con economías que han demostrado su vigor como es el caso de Corea y Taiwán o con países que recién comienzan a dar muestras de su potencialidad industrial, como los países del sudeste asiático y algunos latinoamericanos, entre los que destaca México, y la intranquilidad actual de Estados Unidos y Europa Occidental acerca de la pérdida de empleos a manos del tercer mundo. (Ver cuadro 11). Se estima que el total de desempleados en el mundo desarrollado ascienda a 30 millones en 1993.

En la UE, la tasa de desempleo se estima que alcanzará el 10.5% en 1993 y permanecerá así el año siguiente; en Estados Unidos el desempleo mantendrá su actual nivel (7.2%). 55

Cuadro 1.11
DESEMPLEO EN PAISES INDUSTRIALIZADOS EN 1992
(variación porcentual)

PAIS	PORCENTAJE
Canadá	11.3
Estados Unidos	7.4
Japón	2.2
Francia	10.2
Alemania	7.7
Suiza	2.5
Gran Bretaña	10.1
Italia	10.7
España	18.4
PROMEDIO	8.9

FUENTE: Juan José Palacios. "Inversión Extranjera Directa y Globalización", con datos de la OCDE. Excelsior, 13 de septiembre de 1993.

Resulta sumamente importante mencionar que en la actualidad, se ha generalizado el uso de restricciones no-arancelarias como es la práctica del uso de reclamaciones antidumping, demandas fitosanitarias, cuotas de importación por los PI⁵⁶ y el endurecimiento de criterios en cuenta a los países que pueden ser beneficiados por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

55 Escenarios del Cambio Mundial. SELA op. cit. p.7

56 Una ejemplificación de esto, es la confirmación jurídica institucional en la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 de Estados Unidos de América.

Por otro lado, la estructura arancelaria continúa siendo un obstáculo importante al acceso a los mercados. La incidencia de aranceles es desproporcionadamente mayor en las importaciones procedentes de los PED que en el comercio entre PI, así como tienden a ser más altos para productos con mayor procesamiento, lo que constituye un obstáculo adicional al desarrollo de los sectores afectados. Los mercados de Estados Unidos, Japón y Unión Europea aplican aranceles elevados a textiles, vestido, calzado, productos de vidrio, cerámica y metal, productos derivados de la extracción de recursos naturales y productos tropicales (que son los bienes exportados por los PED). En Estados Unidos en 1989 el 17% de las importaciones provenientes de PED entraron al país libre de impuestos, el 59.2% pagó aranceles entre 2.5% y 10% y el 16.4% pagó entre 10% y 40%.⁵⁷

El crecimiento de la exportación de los PED hacia las naciones desarrolladas podría haber sido sustancialmente mayor, de no haberse encontrado con un proteccionismo creciente y discriminatorio por parte de estos últimos. De hecho, algunos rubros en los que se han concentrado las exportaciones de los PED como textiles, productos de cuero y zapatos, etc, se han enfrentado a una estructura arancelaria escalonada de los PI y al control de tecnología y comercialización de las ET.

Generalmente se maneja que las exportaciones de productos se ha incrementado considerablemente en PED, pero éstas han sido vía maquiladoras han con un crecimiento a tasas mucho más altas que las exportaciones de manufacturas tradicionales de los países en cuestión, ya que los países matrices de estas empresas manejan esquemas de ventajas arancelarias a estas importaciones, por ejemplo, EUA permite la entrada

⁵⁷ Esperanza Durán y Co. "Aranceles elevados en los grandes mercados, desventaja para los PED" Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, junio, 1992, p.p. 545-550.

sin arancel de componentes fabricados en EUA e incorporados en artículos ensamblados en el extranjero sin perder su identidad (maquinaria y equipos mecánicos y eléctricos). Por otra parte las barreras arancelarias y no-arancelarias vigentes se concentran en productos manufacturados que constituyen las principales exportaciones de PED, tales como textiles y confecciones. Esto último ha generado protestas de las PED en foros multilaterales -UNCTAD y GATT- en relación a la contradicción entre el superávit comercial que se les exige al solicitar apoyos financieros y el proteccionismo impuesto a sus exportaciones. Sin embargo, no han tenido el éxito esperado.

1.2.3.- Competencia internacional y términos de intercambio.

En la teoría clásica del comercio internacional se afirma que éste es mayor entre economías desemejantes debido a las ventajas comparativas de cada país y a la disparidad de funciones de producción entre países.⁵⁸ Sin embargo, esto no se realiza en su totalidad en la realidad del comercio internacional. Tenemos en primer lugar que existe un mayor flujo de comercio entre economías similares en el caso de los PI, esto se explica por el hecho que las empresas transnacionales tienen ubicadas sus filiales entre los mismos PI con el objeto de controlar mejor un mercado con demanda efectiva, además de las múltiples alianzas empresariales que se han realizado en los últimos años como se mencionó anteriormente. Más de dos tercios del comercio mundial se ha concentrado entre los PI (cuadro 1.12) y lo mismo ha ocurrido con dos tercios de la inversión internacional. Por otro lado, tenemos que el comercio entre los PED es mínimo debido a que son economías semejantes donde su producción es muy parecida, lo que resulta muchas veces competitivas sin tener una calidad

⁵⁸ Mitiades Chacholiades. Economía Internacional, Edit. Mc Graw Hill Segunda Edición. México 1992. p. 16

deseada; por último, tenemos que las exportaciones de los PED a los PI ha aumentado debido al comercio intraindustrial, no porque la planta industrial nacional reúna las características necesarias para competir en el exterior. Resumiendo lo anterior, podemos decir que el comercio internacional se realiza no por las desemejanzas entre los países, sino por la organización y *status* entre ET oligopólicas, como explicamos en párrafos anteriores.

Cuadro 1.12
ORIGEN Y DESTINO DE LAS EXPORTACIONES (porcentajes del total)

ORIGEN/DESTINO	ECONOMIAS EN DESARROLLO		ECONOMIAS PETROLERAS		ECONOMIAS INDUSTRIALES	
	1977	1990	1977	1990	1977	1990
ECONOMIAS EN DESARROLLO.	21.2	32.5	6.5	33.2	59.2	61.7
ECONOMIAS PETROLERAS.	21.2	25.7	1.0	2.2	73.7	70.0
ECONOMIAS INDUSTRIALES.	18.2	21.6	9.1	3.6	67.2	76.3

FUENTE: BANAMEX. Departamento de Estudios Económicos con datos del FMI

Por otro lado, tenemos que las exportaciones de los PED, en su gran mayoría, corresponden a productos primarios los cuales continúan enfrentando problemas de términos de Intercambio e inestabilidad en volúmenes y precios. Por lo anterior y debido a que las exportaciones mundiales de productos manufacturados presentaban mayor dinamismo, estabilidad y precios, algunos PED comenzaron a centrar en la promoción de exportaciones manufacturadas sus esperanzas de solución definitiva a las limitantes externas de desarrollo, sin embargo, se enfrentan a problemas de colocación de sus productos en los mercados internacionales debido a que no cumplen las normas de calidad, cantidad y precio, así como el proteccionismo de los PI, provocando un cuello de botella ante las nuevas políticas de apertura económica enfocada a la venta de productos manufacturados. La participación de los PED en

la producción industrial mundial sigue siendo muy baja; alrededor de 7% y su participación en las exportaciones mundiales pasó del 28% en 1950 a 16% en 1974⁵⁹. Sin embargo, esta expansión ha estado excesivamente concentrada en ocho países asiáticos, cuatro de ellos son Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea que fueron responsables de la mitad del total de las exportaciones manufactureras de los PED en 1987.⁶⁰

Sin embargo, todavía varios de los PED perciben el 80% de sus ingresos por exportaciones de la venta de productos básicos, provocando una gran susceptibilidad en sus economías, ya que enfrentan los siguientes problemas: a) lenta expansión de la demanda internacional por estos bienes, b) inestabilidad de precios y de volúmenes de exportación, c) deterioro de los términos de intercambio y el proteccionismo por parte de los PI. El grueso de los productos básicos se enfrentan a la discriminación agrícola tradicional de la UE y la cobertura insuficiente de los llamados sistemas generales de preferencia (SGP)⁶¹ y de los efectos discriminatorios y punitivos de la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos.

La mayoría de los PED dependen de dos o tres productos básicos para generar más de dos terceras partes de sus ingresos por divisas. Esta situación refleja no sólo un alto grado de concentración en productos básicos como fuente de exportación, sino revela que el sector primario continúa teniendo un peso importante en la generación

⁵⁹ Ricardo French. Hacia un nuevo orden económico internacional. Edit. FCE Serie de Economía. México 1986., p. 108

⁶⁰ Rocío Pérez Rot. "Renuevos a la apertura los países industriales" en Excelsior. 23 de septiembre de 1993.

⁶¹ El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un concepto creado dentro de la UNCTAD para alentar la expansión de las exportaciones de mercancías manufacturadas y semifabricadas de los PED, haciendo que tales artículos sean más competitivos en los mercados de PI, por medio de preferencias arancelarias.

del PIB de los PED. No obstante, la demanda mundial de la mayoría de los productos básicos sigue creciendo a una tasa inferior a la del comercio mundial. A pesar de que cerca del 80% de los ingresos que perciben los PED son por concepto de la venta de los productos básicos, más de la mitad del comercio de estos productos proceden de naciones industrializadas.

El deterioro de los términos de intercambio se deben básicamente a la baja elasticidad del precio con base a la oferta y demanda; subordinación de la demanda de materias primas a los ciclos de los PI, competencia de sintéticos, mala programación y concepción de interferencia en los mercados, especulación, factores políticos (huelgas, guerras), y catástrofes naturales (heladas, inundaciones). De acuerdo a informes del Banco Mundial, los precios de los productos básicos sufrieron un fuerte deterioro en términos reales: del 35% entre 1978 y 1985, de modo que en este último año acusaron un nivel semejante al de 1970.⁶²

En un reciente estudio del SELA,⁶³ en relación con referencia a los términos de intercambio, en el caso de América Latina éstos vienen declinando desde 1985. Para 1992 se estimó un deterioro próximo al 28%, en comparación con 1980, pero se espera una recuperación en 1993, frenándose la caída que los términos de intercambio sufrieran en 1991 y 1992. Así por ejemplo, los precios de los minerales y metales y de las bebidas se redujeron respectivamente en 11% y 6.8% durante 1991, mientras que las materias primas agrícolas tuvieron sólo 2.5% y los alimentos 1.0%.

62 Celso Furtado. op. cit., p. 67

63 Escenarios de Cambio Mundial, SELA., op. cit. p.12

Ante este contexto, varios PED, -como es el caso de México-, han deteriorado la producción de productos básicos, además de las sustanciales pérdidas que han sufrido los productores de bajos ingresos a causa de un insuficiente poder financiero y la inoportunidad de sus ventas por falta de una experiencia en la comercialización de sus productos, lo que repercute en el precio y en las pérdidas en el momento de transporte.

Asimismo, el grave problema de la monopolización de las ET de los productos básicos como ha sido el caso del café, que en los últimos cuatro años ha representado una severa crisis económica para los 52 países productores, en su mayoría PED y el beneficio para 10 transnacionales.

El comercio intraindustrial de productos básicos representa el 30% del comercio mundial total de esos productos.⁶⁴ El grado de control que las ET ejercen en el comercio de productos básicos es impresionante ya que comercializan del 70% al 75% del banano, el arroz, el caucho y el petróleo crudo, del 75% al 80% del estaño, del 85% al 90% del cacao, tabaco, trigo, yute, productos forestales y cobre, y del 90% al 95% del mineral hierro y la bauxita.⁶⁵

Por su parte, en la actualidad el comercio internacional de bienes manufacturados en América Latina representa alrededor de una tercera parte de los ingresos totales provenientes de la exportación, en tanto que hace dos décadas representaba alrededor del 10%,⁶⁶ en la composición de los productos manufacturados en Latinoamérica se

64 "Exportaciones de Manufacturas en América Latina." Progreso Económico y Social en América Latina, informe 1992, BID, Washington D.C., octubre 1992. p. 223

65 Oswaldo Martínez. "Comercio Mundial y Nuevo Orden Económico Internacional" Comercio Exterior, Junio 1981. p. 652.

66 "Exportación de manufacturas en América Latina. op. cit. Informe 1992. BID p. 205

ha introducido la categoría de maquinaria y equipos de transporte, representando el 34% de las exportaciones de productos manufacturados en la región, concentrándose el 80% en tres países, Brasil, Argentina y México. Cabe mencionar que muchas de estas exportaciones se deben a las maquiladoras ubicadas en estos países.

Los países latinoamericanos ante las nuevas políticas de liberalización comercial han llevado a cabo un activo esfuerzo para estimular la oferta de sus exportaciones de manufacturas mediante medidas que van desde políticas cambiarias a políticas de promoción de exportaciones mediante incentivos fiscales y financieros. El objetivo ha sido promover las exportaciones en las cuales el país podrá competir eficientemente en el mercado mundial. Para que esto ocurra, se necesita una real reconversión industrial para que los productos exportados de la región reflejen sus ventajas relativas en materia de costos de producción, comercialización y distribución.

Como ya señalamos en un principio, en la nueva economía internacional existe el reto de orientar la estructura productiva hacia industrias con un mayor contenido de innovación tecnológica, desarrollando productos que permitan competir en los dinámicos y cambiantes mercados internacionales, donde la competencia en términos de calidad e innovación sustituyen de una manera rápida a la competencia en términos de precios. La competencia comercial esta dada con países de mayores niveles de desarrollo científico y tecnológico o países con mano de obra más barata.

Sin embargo, en la actualidad, los PI no se encuentran interesados en la liberación del comercio de bienes manufacturados, sino en el comercio de servicios, en especial el sector financiero ya que este ha sido el sector que proporciona más rentabilidad (Cuadro 1.13 y 1.14). La preeminencia de los servicios financieros y los derivados

de la informática, provocaron en los ochenta una mayor declinación del PIB en el mundo y una hegemonía fundamental en la mayor parte de los países que poseían el comercio del sector servicios.

Cuadro 1.13
EXPORTADORES DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS
 (participación porcentual mundial)

MANUFACTURAS		SERVICIOS	
ALEMANIA	14.4	ESTADOS UNIDOS	14.7
ESTADOS UNIDOS	12.0	FRANCIA	10.1
JAPON	11.2	REINO UNIDO	6.8
FRANCIA	6.6	ALEMANIA	6.4
ITALIA	6.0	JAPON	5.1
MEXICO	1.1	MEXICO	1.1

FUENTE: BANAMEX, Departamento de Estudios Económicos, con datos del Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Diciembre 1992.

Cuadro 1.14
DISTRIBUCION POR SECTOR DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTIVAS,
1991.
(Porcentaje)

	ALEMANIA	ESTADOS UNIDOS	JAPON	REINO UNIDO
NUMERO DE EMPRESAS	39	383	245	110
ENERGIA	10.4	14.4	8.7	12.7
MATERIAL PARA CONSTRUCCION Y MINERIA	13.2	6.8	9.7	8.8
BIENES DE CAPITAL	17.8	11.9	15.1	2.7
BIENES DE CONSUMO	18.5	28.9	17.4	24.2
SERVICIOS	3.9	24.8	17.6	7.1
FINANZAS	32.1	10.8	31.5	12.9
OTROS	4.1	2.5	0.0	11.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: BANAMEX Departamento de Estudios Económicos, con datos de Business Week. Septiembre 1992.

En general se inscribe una tendencia fuertemente negativa para los PED. En 1980 los 102 PED más pobres cubrían el 7.9% de las exportaciones mundiales y el 9% de las importaciones. Una década más tarde su participación se había reducido al 1.4% de las exportaciones y al 4.9% de las importaciones, mientras Estados Unidos, Japón y Alemania habían incrementado su parte en el mercado mundial del 54.8% a 64% de las exportaciones y de 59.5% al 63.8% en las importaciones.⁶⁷

⁶⁷ Ibid., p.12

1.2.4.- Comercialización internacional.

"Nunca antes los distintos procesos productivos habían estado tan vinculados; la toma de decisiones con respecto a la producción y a la comercialización involucra la consideración de numerosos factores que trascienden los límites de los mercados nacionales...como en la actual globalización de la producción y el comercio."⁶⁸

En la nueva competencia de producción y el comercio internacional, si bien es importante la innovación tecnológica, no deja de tener un papel clave el uso eficiente de la infraestructura y de los factores productivos, el nivel educativo y la capacitación de recursos humanos, así como el desarrollo de nuevos vínculos interempresariales y sistemas eficientes de comercialización, ya que todo esto repercutirá en mejor precio, calidad y eficiencia con menor riesgo de competir al exterior.

La comercialización internacional se refiere a todas las actividades (servicios) que vienen involucrados en el proceso de circulación de las mercancías, tales como actividades de mercado, costos logísticos, embase y embalaje, transportación, etc. En las actividades del comercio internacional cada vez son más complejos, se requieren procedimientos jurídicos, técnicos, administrativos, etc. según se lleve a cabo entre empresas, entidades de gobierno, autoridades de zonas de integración y organismos internacionales, ya que es preciso cumplir con diferentes obligaciones arancelarias, de estadística, de circulación y de control legal.

68 "Tendencias de la Economía Mundial" Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994." SECOFI. Diario Oficial de la Federación, México, enero 24, 1990. p. 9

Si se considera la enorme diversidad de practicantes del comercio internacional (consorcios, países, organizaciones internacionales, etc), cada uno de los cuales mantiene sus propias prácticas y costumbres derivados de sus diferentes objetivos, el comercio internacional resulta más complejo y poco accesible, por lo que la especialización en esta materia se hace cada vez más vasta y compleja, en especial todos los aspectos operativos. Es por lo anterior, que los grandes consorcios de exportación nacionales, multinacionales y transnacionales se encargan cada vez más de la práctica comercial a través de empresas especializadas en la comercialización internacional, conocidas como *trading-companies*.

En general las *trading-companies* trabajan en combinación o como parte de los conglomerados industriales transnacionales, creando su propio orden económico internacional; ya que manejan medios de transporte, aparatos de propaganda, red de relaciones comerciales y crediticias, diseños, etc, en fin todo el aparato de transportación y mercadeo. Entre más coordinados estén estos servicios, más sencillo será para los agentes económicos tomar decisiones de salir al exterior por la información obtenida y más elevada la probabilidad de éxito. Ese capital transnacional de la esfera de la circulación (comercio, propaganda y servicios) obtiene una tasa de ganancia que no corresponde con la obtenida por los productores, considerando que éstos corren con todos los riesgos. En la actualidad, la comercialización internacional se encuentra en un gran porcentaje en manos de las ET, llegando a tener el poder decisivo sobre la fijación de precios de cualquier producto, especialmente las materias primas. El capital transnacional se apropia de una parte desproporcionada de los valores creados en esferas de productos nacionales.

Por consiguiente, cualquier agente que desee operar en el mercado internacional se enfrentará a un sistema económico internacional cada vez más dinámico, al evolucionar constantemente, sus transformaciones generan oportunidades y obstáculos para su inserción.

A nivel mundial, la competencia se establece en la mayoría de los casos con empresas de gran tamaño, con poderío financiero, con *know-how* avanzado⁶⁹, con personal altamente especializado que dispone de informaciones comerciales sofisticadas, lo que proporciona capacidad de decisión rápida y eficiente, basada en estudios profundos para el corto, mediano y largo plazo.

Todos estas actividades de comercialización internacionales son realizadas por comercializadoras, dando buenos resultados como es la posibilidad de asegurar ofertas y demandas de mayor dimensión, haciendo crecer el poder de negociación, aumentando la capacidad técnica y financiera sin pérdida de la individualidad empresarial, obteniendo ventajas como aumentos de información técnica, adquisición de *know-how* y mejora en la calidad de productos, aumento del poder de captación de recursos financieros, desarrollo en el nivel de asistencia técnica, negociación directa con exportadores e importadores, reducción de costos de producción y de exportación, mayor diversificación de mercados con mayor seguridad operacional, mayor influencia respecto de las organizaciones públicas y privadas, establecimiento de canales de comercialización, definición de políticas de producción, de precios, de distribución y promoción.

⁶⁹ El *know-how* es el término utilizado en el lenguaje económico sobre los conocimientos técnicos y tecnológicos de una empresa en el proceso de producción. Glosario de Términos Económicos. UNAM. p. 130

En el caso de los PED, estos poseen un sistema productivo comprendido por pequeñas y medianas empresas en su mayoría, que compiten en los mercados internacionales con otras empresas de dimensiones superiores como es el caso de las comercializadoras. Estas últimas se han desarrollado de manera importante en los Pi, y algunos NIC's, no así en los PED, a pesar de que hace 10 años que se iniciaron las transformaciones de sus políticas comerciales en favor de la economía de mercado. Un factor importante que ha dificultado su desarrollo en estos países es que no cuentan con grandes ET o desconocen la importancia de una *trading-company* en el comercio internacional y el apoyo que estas empresas ofrecen a la pequeña y mediana industria y sus posibilidades de desarrollo. Por lo anterior, es de suma importancia explicar las principales características de una *trading-company*, las cuales se desarrollarán en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO II

COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA O TRADING-COMPANY (TC)

*La mente del hombre es capaz de todo,
porque todo está contenido en ella,
tanto el pasado como el futuro.*

Joseph Conrad

II COMPAÑÍA COMERCIALIZADORA O TRADING-COMPANY.

Los PED han reestructurado sus economías con base a una economía de mercado, abriéndose a la competencia externa, a través de una reestructuración de su planta industrial y medidas de promoción de exportaciones mediante incentivos fiscales y de financiamiento.

Sin embargo, existe una gran deficiencia en relación a la comercialización de sus productos en los mercados internacionales, todo esto como consecuencia del desconocimiento de mecanismos adecuados de comercialización internacional, resultando básico para cualquier sujeto interesado en participar en la competencia internacional con resultados satisfactorios y minimizando los riesgos de las operaciones comerciales.

El éxito de los principales países exportadores en el mundo como Japón, Corea, Taiwán, EUA y otros, se ha debido a que sus gobiernos han mantenido políticas eficaces de promoción de exportaciones industriales, créditos financieros, incentivos fiscales, respaldo a la investigación tecnológica y apoyo a políticas de comercialización internacional, especialmente a través de la creación y ampliación de las compañías comercializadoras (TC), las cuales obtienen resultados tan eficaces en la promoción de exportaciones que resultaría difícil pensar actualmente en el proceso del comercio exterior (producción, promoción y venta) de estos países sin el apoyo de estas empresas, toda vez que han logrado desarrollar rápidas respuestas a las transformaciones

económicas internacionales como son la *fábrica mundial*, la subcontratación, los bloque económicos y la inserción de los adelantos científicos y tecnológicos en las actividades del comercio nacional e internacional, que ya hemos señalado en páginas anteriores.

Por lo tanto, resulta difícil pensar que los PED (como el caso de México) que han tomado el camino de la apertura comercial no le den la importancia necesaria a la comercialización internacional con base a estas empresas. Consideramos como una explicación a lo anterior, el hecho de que en estos países no se cuenta con un adecuado conocimiento de su organización y actividades, así como de los beneficios económicos que obtendrían de estas empresas. Cabe señalar, que uno de los principales problemas a los que se enfrenta la formación de TC en PED, es la falta de respaldo económico, tanto en el momento de despegue, como subsecuentemente durante su desarrollo para cubrir todas sus operaciones de comercio internacional.

Considerando lo anterior, y como sustento de esta tesis, se considera conveniente dar una descripción de lo que es una *trading-company* y las experiencias de algunos países en estas empresas.

2.1.- Concepto.

En términos generales una *trading-company* (TC) se les considera a las empresas especializadas en la comercialización internacional que tienen por objeto la compra-venta para los mercados externos e internos, de bienes y servicios propios o por cuenta de terceros.

En términos generales las compañías comercializadoras conocidas comúnmente como *trading-companies* son empresas especializadas en la comercialización internacional, que tienen como objeto la compra-venta para los mercados internos y externos, su acción se orienta hacia las actividades que le sean más rentables, sin limitaciones en cuanto al origen de los bienes a comercializarse, los cuales pueden ser propios o de terceros, según le resulte más conveniente. Estas empresas son de economía propia, en contraste con otros tipos de agrupaciones que por su naturaleza deben limitarse a actuar en razón de las empresas productivas que la constituyen.¹ Pueden ser de carácter nacional o multinacional.

El origen de estas empresas se presenta de dos formas:

- a.- En múltiples experiencias, resulta ser un desmembramiento del departamento de comercio exterior de una empresa o grupo económico, comercializando los productos del mismo en forma preferente o exclusiva".²
- b.- Por otro lado, estas compañías resultan ser agrupaciones de empresas integradas con el objeto de comercializar internacionalmente en mejores condiciones un paquete de productos, ya sean similares, complementarios o diferentes. Poseen economía propia y operan a gran escala con productos propios o de terceros y pueden tener sus actividades ligadas al mercado interno o al internacional, pueden actuar directamente en transporte, almacenaje, seguros, planear y llevar

¹ ¿Cómo utilizar las compañías comercializadoras para exportar hacia Japón? JETRO-México. Tokio, 1980. p.215

² "Trading-Companies. Bases conceptuales." Sogo Soshas. Grandes Compañías Comercializadoras o Trading-Companies. JETRO. Tokio, 1984. p. 58

a cabo proyectos, financiar empresas productoras de bienes exportables o participar con capital en ellas, realizar investigaciones de mercado y proponer asesoría técnica, ya que cuentan con un sistema de información altamente especializado.³

El doble objetivo de los consorcios es por un lado, incrementar las exportaciones diversificando mercados y productos de exportación en forma más eficiente y, por otro, racionalizar los gastos de promoción, de transporte, de seguros y de documentación. Asimismo, estas empresas actúan en aspectos financieros, jurídicos y fiscales. Por lo anterior, logran manejar el factor tiempo aprovechando situaciones coyunturales de una forma más oportuna organizada y con acciones estratégicas planificadas.

2.2.- Organización.

Las TC's pueden ser generales, especializadas o simplemente de un ramo específico de productores. Aquellas de naturaleza general actúan en diversas ramas del negocio, además de exportaciones e importaciones; si son de gran tamaño, por lo general ostán en capacidad de desarrollar producciones complementarias en el exterior, invierten fuera del país en sofisticados mecanismos de venta y compra, y en ocasiones realizan operaciones, transacciones comerciales y actúan en áreas complementarias ajenas a su país de origen.

³ Para una mayor información ver. Ana Ma. Ortíz de Iturbide. Las Empresas de Comercio Exterior como apoyo a la exportación de la pequeña y mediana industria. Tesis Profesional. ITAM. México. 1986.

Por otra parte, estas empresas también pueden estar constituidas por un grupo cerrado de productores, y en este caso su objetivo primordial es atender las necesidades de exportación de sus socios, así como el abastecimiento de sus materias primas o insumos que se requieren para llevar a cabo su producción. Sólo de forma esporádica o marginal atienden negociaciones de empresas no vinculadas, preferencialmente si estas constituyen un complemento adecuado en sus propias tareas.⁴

Frecuentemente se encuentran TC's especializadas en cierto sector de actividad comercial, es decir, atienden operaciones de exportación e importación de una sola rama productiva, con el objeto de lograr una mayor eficacia en sus operaciones. Esa especialización puede conducir evidentemente a un abaratamiento de costos operativos. La especialización de éstas empresas ha hecho que cada día estén en capacidad de manejar mayor y mejor información sobre los mercados externos, llegando a minimizar cada vez más sus riesgos de operación lo cual redundará lógicamente en beneficios indudables de costos para los empresarios que utilizan sus servicios.

La organización de las TC's no está sujeta a características específicas, siendo formulada en razón de su operatividad en departamentos o divisiones de productos y/o por áreas geográficas o por proyectos, conforme resulta importante prever la descentralización de decisiones y una cierta especialización lingüística, a la par de planteamientos a corto, mediano y largo plazo.

Estas empresas por ser de gran extensión internacional abarcan todos los aspectos de los negocios, por lo cual es importante que estén adecuadamente preparadas en

4 Ibidem. p.16

aspectos financieros, jurídicos y fiscales, con igual énfasis que en los aspectos técnico-económicos. Por el lado financiero, estas empresas gozan de algunas ventajas con algunos organismos financieros, tanto nacionales como internacionales, debido a que en general se considera que son poco arriesgadas en sus inversiones y mantienen una cartera de clientes que ofrece una mayor seguridad.

Las diferentes alternativas de exportación conjunta tienen un común denominador que es la concentración de los esfuerzos de comercialización hacia los mercados exteriores. Esta concentración puede ser de tipo horizontal, es decir, agrupando empresas o servicios similares, o vertical, agrupando empresas o servicios diferentes pero con actividades complementarias. La base de las compañías comercializadoras son las relaciones estratégicas que mantienen con todos los actores que participan en el comercio internacional.

TC y su vinculación con otras empresas. (linkages)

Los *linkages* son las relaciones que tienen las TC's con agentes del sistema donde operan; estos pueden ser considerados cruciales ya que constituyen la esencia del negocio, un inadecuado uso de estos vínculos generará un sistema comercial débil y vulnerable. Debido al nuevo escenario global, es de suma importancia la interconexión con todos los sujetos que participan en el comercio internacional.

Existen *linkages* vitales como son: relación TC-proveedor; TC-gobierno; TC-cliente, TC-TC. Los *linkages* de apoyo son: TC-consultores, TC-almacenadores, TC-aseguradores, TC-transportes, TC-bancos y TC-representantes.⁵

TC-proveedor.

La TC puede generar negocios en la medida en que disponga de oferta exportable básica, es decir, que cuente con una cantidad y calidad constante requerida en el mercado internacional, ello se obtiene de alguna manera educando y motivando al proveedor, buscando que éste posea una conciencia exportadora y esté dispuesto a hacer las adaptaciones necesarias a su producción.

Es probable que la TC procure tener un control más estrecho de esta oferta integrándose a la administración y propiedad del proveedor, inclusive muchas de las TC's manejan una oferta cautiva, especialmente aquella empresa que haya nacido de un grupo económico que tiene productos de exportación o un banco que cuenta con una cartera de clientes exportadores.

El contrato entre dos agentes puede ser más amplio que una compra-venta, comúnmente incluye asesoría en materia de diseño de producto, control de calidad,

⁵ Todo lo relacionado a la operatividad y organización de las TC, se encuentra en "Trading-Companies. Bases conceptuales." Sogo Soshas, Grandes Compañías Comercializadoras o Trading-Companies, JETRO. Tokio, 1984. pp. 36-73

tramitación de documentos, incentivos, capacitación personal, financiamiento, transporte, seguros, etc. Los servicios de asesoría son esenciales para el desarrollo del comercio exterior de los PED.

Esta relación va generando una interdependencia mucho más fuerte por su vinculación con canales múltiples, y con una visión a largo plazo ya que una TC debe cautivar esa relación con el proveedor de una manera permanente o de lo contrario su sistema se vuelve más volátil; uno de los elementos básicos en comercio internacional es que el importador tenga confianza en su proveedor.

Sin embargo, en ocasiones esta relación no es positiva, ya sea porque los proveedores no cumplen los contratos (fechas de entrega, calidad, cantidad, especificación, etc.), o porque las TC's quieren obtener contratos demasiado ventajosos para ellos, por lo que a los proveedores les provoca cierto recelo. Esto último ocurre frecuentemente en las TC's de los PED, por lo cual no se han desarrollado, ni han dado los frutos esperados.

TC-Gobierno.

Las TC's precisan encontrar en el país en donde van a trabajar un clima favorable, en donde las políticas del gobierno no traben el desarrollo operativo y que el comercio exterior sea una actividad prioritaria. Esto se debe a que al encontrarse en un país en donde la política de comercio exterior sea prioritaria seguramente el gobierno les ofrecería apoyo administrativo, fiscal y financiero para la mejor realización de sus actividades.

En este sentido, depende del gobierno que se dé una cierta preferencia a las operaciones que se canalizan por medio de las TC's. Este apoyo es primordial en su formación. En ocasiones, la legislación de las TC's es ambigua o demasiado restrictiva, provocando limitaciones en determinadas operaciones como importaciones o comercio interno.

En la fase inicial de la instrumentación de un sistema, cuando hay que inducir a los agentes económicos a crear TC's y a las empresas a usarlas, es necesario que las mismas gozen de un sistema preferencial durante la evolución del sistema de TC. Asimismo, es importante que el gobierno adapte la legislación y los instrumentos de política a medida que las necesidades vayan cambiando. Según la experiencia se requieren de 10 a 20 años para que un sistema de TC se consolide.⁶ Consideramos que el apoyo del gobierno es importante para la formación de TC en los PED, así como para promover el trabajo conjunto entre micro, pequeñas y medianas empresas y las TC, en actividades tales como la exportación, subcontratación o proveedora de productos para las empresas exportadoras.

TC-cliente.

Una de las funciones básicas de las TC es la captación de demanda y el desarrollo de servicios de apoyo al importador o cliente, es por ello que la TC al actuar como proveedor o como intermediario entre el proveedor y el importador,

⁶ Sogo Soghas, Grandes compañías comercializadoras o Trading-Companies op. cit. p. 43

necesita contar con una estabilidad entre ambos. La TC tendrá un papel importante en la formación comercial de un país, en la medida que mejore y cumpla seriamente los contratos y brinde al cliente un servicio efectivo.

En ocasiones esto no se lleva a cabo, ya sea porque sus proveedores no son responsables en sus compromisos adquiridos o la TC no tiene una adecuada infraestructura que permita un contacto directo con los mercados o como consecuencia del contexto nacional en donde las operaciones se realizan dentro de una tímida apertura al exterior, o bien enfrentando restricciones en cuanto a su capacidad financiera, con lo cual no pueden absorber los costos fijos de una red internacional sofisticada.

TC-TC.

Es conveniente el intercambio de información y repase de negocios entre TC's, inclusive la participación conjunta entre *joint ventures*.⁷ Si bien no existe una fraternidad, puede haber un grado de cooperación razonable, lo cual puede ser útil a fin de que se dispongan de un mayor poder negociador, se eviten duplicaciones de esfuerzos y se compartan servicios e instalaciones.

Para las empresas comercializadoras en un PED, este tipo de cooperación sería aún más necesaria dada la escasez de recursos, evitando la formación de grupos cerrados que impidan la participación de nuevos operadores. Es común que se

⁷ Este término es conocido internacionalmente a la asociación de empresas en participación, empresas conjuntas y operación conjunta.

plense que no pueda existir un apoyo entre estas empresas, sólo competencia. Se ha demostrado lo contrario, ya que puede existir una relación de comunicación y apoyo en varias áreas de las TC's como son las representaciones en el extranjero.

TC-linkages de apoyo.

Estos *linkages* de apoyo facilitan el desarrollo de otros lazos cruciales. La TC puede contratar servicios a su nombre o agenciarlos para los proveedores y clientes, ya que la operación de exportación requiere de una excelente coordinación logística por lo que es fundamental que los servicios estén disponibles y tengan un costo razonable. Estos *linkages* son generalmente servicios proporcionados por transportadores, consultores, almacenadores y medios de comunicación.

Aunque la dependencia de proveedores de servicios genera un factor de inseguridad para la TC, en ocasiones procura resolverlo integrándose en el capital y administración de esas empresas. Otra opción es que la TC efectúe contratos de atención preferencial a cambio del agenciamiento de un número razonable de negocios para las empresas de servicios. (Muchas TC's nacen a partir de empresas prestadoras de servicios al comercio exterior). Las TC's asumen estas funciones por un determinado honorario o comisión.

Todas las relaciones con productores y con empresas de servicios han generado en algunos países fusiones de tal manera que se han formado grandes conglomerados internacionales como es el caso de la empresa japonesa *Mitsubishi*, y la coreana *Sam Sung* entre otras.

2.3.- Actividades.

Generalmente a estas empresas únicamente se les vincula a actividades de intermediarios entre el proveedor y un cliente, lo cual resulta limitante, pues adicionalmente desarrollan las siguientes actividades:

- a.- Exportación, importación y comercio interno de una amplia línea de productos; Incluyendo materias primas, máquinas y equipos, productos terminados y servicios.
- b.- Investigación de mercados, proporcionando información sobre demanda, oferta, competencia, tarifas, barreras no arancelarias, comportamiento de consumidores, canales de distribución, tendencias del mercado, precio y técnicas de mercadeo, diseño de productos, envases y embalajes, análisis del contexto económico, político y social, etc.
- c.- Análisis del comportamiento de mercado y aspectos coyunturales.
- d.- Promoción de ventas, por medio de sus sistemas comerciales en el país y en el exterior.
- e.- Transporte integral, con servicios como embarque y despacho, almacenaje, documentación, agencia de aviación y navegación, transporte integrado de puerta a puerta.
- f.- Diseño de productos, prueba de mercado, control de calidad, adaptación de envases y embalajes.
- g.- Servicios de consultoría integral tales como diseño, ingeniería, construcción y administración de proyectos agropecuarios, mineros, industriales, de infraestructura y servicios.

- h.- Financiamiento a la importación y exportación, movillización de recursos internos y externos para financiamiento e inversión.
- i.- Establecimiento de *joint ventures* y proyectos *turnkey*,⁸ del estudio inicial hasta la puesta en marcha del proyecto. Promoción de Inversiones.
- j.- Arrendamientos de equipos para industrias, establecimientos comerciales, bancos, empresas de transporte, etc.
- k.- Integración de sectores productivos para sustitución de importaciones.
- l.- Servicios de apoyo "post-venta". Son los servicios que se otorgan a los compradores de los bienes exportados (refacciones, garantías, reparaciones etc.)
- m.- Subcontratación. Las TC's trabajan como unión entre las empresas que necesiten subcontratar un proceso productivo o un determinado producto y las pequeñas o medianas empresas que estén en capacidad de realizar el trabajo.
- n.- Transferencia tecnológica.
- ñ.- Financiamiento de procesos productivos enfocados a la exportación.⁹

Cabe señalar que en el caso de los PED, las funciones más importantes son aquellas asociadas al desarrollo de exportación.

⁸ El término es conocido para determinar proyectos muy completos, de tal manera que puedan llevarse a cabo inmediatamente.

⁹ James E. Owens. "Las Compañías Japonesas de Comercio: Motores del Crecimiento Económico y del Comercio Internacional. Comercio Internacional. BANAMEX. México, diciembre 1989, p. 75

2.4.- Fuentes de ingreso de una compañía comercializadora (TC).

Los ingresos de una TC pueden provenir de varias fuentes y en todas muy costeables, por ejemplo:

- a.- Lucro comercial de una operación de compra-venta (importación, exportación y mercado interno.)
- b.- Dividendos de participaciones accionarias (Fabricantes, clientes, subsidiarios, empresas de servicios, etc.).
- c.- Honorarios por prestación de servicios de asistencia técnica (diseño, empaque, embalaje, cálculo, costos, precios y cotizaciones, control de calidad, participación en ferias y misiones comerciales).
- d.- Honorarios por trámites de despacho de mercadería (tramitación de documentos).
- e.- Intereses por concesión de financiamiento (repase de fondos con diferencias de intereses, préstamos y recursos propios).
- f.- Comisiones por concesión de avales para operaciones de financiamiento.
- g.- Comisiones por gestión de financiamiento interno y/o internacional.
- h.- Honorarios por la contratación de servicios de transporte, seguro y almacenaje.
- i.- Valores cobrados por ejercicios de representaciones de empresas (suma fija y/o comisiones).
- j.- Ingresos provenientes de restitución de impuestos.¹⁰

¹⁰ Sogo-Sochas. Grandes Compañías...op. cit. p.65

2.5.- Las compañías comercializadoras (TC) como apoyo a las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas.

Los PED dentro de su estrategia de competencia en la economía internacional global, deben de encaminarse hacia la integración económica nacional a través de la especialización productiva flexible que considere a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como a la promoción de las exportaciones de estas empresas. La pequeña y mediana empresa se caracterizan por presentar una gran diversidad de bienes y servicios producidos.

Sin embargo, el poder económico de estas empresas no se refleja en términos económicos en su volumen exportado. Es por ello que teniendo en cuenta el potencial económico que podrían tener de manera conjunta es necesario su agrupación con empresas de exportación que les permita resolver los problemas de diversificación de mercados, adaptación del producto a las exigencias de los compradores, consolidación de una oferta exportable y el acceso al financiamiento, los cuales de manera aislada no podrían resolver. Asimismo, es importante acondicionar a las empresas a enfrentar los cambios coyunturales y estructurales del comercio internacional.

Una de las características más importantes de estas empresas, es que su tamaño les permite la flexibilidad necesaria para hacer frente a las nuevas exigencias del mercado internacional (adelantos científicos y tecnológicos, subcontratación, comercio intraindustrial, etc), lo cual a una gran empresa le sería difícil, ya que representaría efectuar grandes inversiones tanto en equipo como en personal.

Las ventajas de las pequeñas y medianas empresas:

- Su creciente participación en la creación de empleos.
- Han demostrado su capacidad para adoptar innovaciones relevantes de productos y de procesos productivos.
- Su tejido empresarial ha resultado más resistente que el de las grandes corporaciones en tiempo de crisis económica, puede ser vulnerable individualmente, pero su capacidad de regeneración es elevada.
- Tienen más flexibilidad que las grandes empresas para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. La flexibilidad se refiere a la posibilidad de adaptarse a las nuevas condiciones del mercado.
- Agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluidos los bienes intermedios para las grandes empresas.¹¹

Los principales problemas a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional:

a) Tamaño de la empresa.

- Existen diferencias muy radicales en cuanto a la estructura administrativa y el uso de tecnología.
- Existe una gran diversidad en el tamaño de las empresas y su volumen de producción, calidad y precio de sus productos, los mecanismos de ventas utilizados, así como los aspectos fundamentales de la operación comercial. Situación que ofrece dificultades adicionales para penetrar a mercados foráneos.

¹¹ Claudio Cortelesse. "Competitividad de los sistemas productivos y las empresas pequeñas y medianas: campo para la cooperación internacional", en Comercio Exterior, vol. 43. No. 6. México, junio de 1993. pp. 5129-524.

- Falta de espíritu asociativo.
 - La pequeña y mediana empresa ofrecen una capacidad productiva individual bastante reducida, que de por sí no permite, en la mayoría de casos, pensar en un esfuerzo aislado con miras a exportar su producción, por lo que la mayoría de los casos su capacidad de producción está dedicada a abastecer al mercado interno.
 - No tienen la capacidad y posibilidad de presentar a los bancos comerciales y a otras entidades de crédito garantías suficientes para poder iniciarse en el comercio exterior con los apoyos financieros requeridos para tal acción.
 - Difícil poder de negociación económico, financiero y político.
 - Carencia de recursos para una asignación que les brinde igualdad de oportunidades frente a las otras empresas.
 - El difícil acceso a la información sobre procesos técnicos productivos.
- b) Falta de preparación para el comercio exterior.
- Tienen problemas de calidad, precio y plazo de entrega de sus productos.
 - Desconocimiento de idiomas extranjeros.
 - Desinterés para participar en el comercio exterior, muchas veces por un mercado interno cautivo.
 - Problemas de infraestructura.
 - Resistencia a ceder su "soberanía" con demás productores, este puede ser uno de los principales obstáculos que afectan a la creación de esquemas conjuntos de exportación.

- c) Desconocimiento del mercado exterior.
- Debido a la deficiente preparación para la exportación, las experiencias de muchas de estas empresas no son nada alentadoras.
 - Desconocimiento de oportunidades comerciales.
 - Carecen de una estructura adecuada de exportación.
- d) Desconocimiento de técnicas de comercialización externa.
- e) Falta de apoyo institucional.
- Falta de apoyo institucional para la creación de organismos que permitan la mejor comercialización de los productos.
 - Falta de una legislación para la creación de asociaciones de exportadores con miras a un mayor volumen de exportaciones.
 - No existen mecanismos financieros de apoyo que permitan el fortalecimiento de tales asociaciones de productores, en condiciones adecuadas para contar con la competitividad requerida en sus operaciones. ¹²

Asimismo, es conveniente remarcar que existe la necesidad de que estas empresas trabajen mediante asociaciones¹³ ya que obtendrían grandes ventajas entre las que se encuentran:

¹² Manual para la Formación y Operación de Empresas Comercializadoras. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. (IMCE) México, enero 1981. pp. 90-95

¹³ Estas asociaciones se pueden dar mediante subcontratación, alianzas empresariales, empresas conjuntas y las coinversiones.

- La ventaja más importante de asociación de empresas con miras a la exportación, es permitir a dicho grupo proyectarse hacia los mercados internacionales.
- Una racionalización de la producción, ya que su capacidad productiva existente se canaliza hacia la elaboración de bienes y servicios para los cuales existe una demanda.
- La asociación permite compartir gastos disfrutando de los servicios de mercadeo del más alto nivel, que sería imposible alcanzar de una manera aislada.¹⁴

Por lo anterior, la pequeña y mediana empresas para poder participar en el comercio internacional de una manera satisfactoria se ven en la necesidad de buscar mecanismos que les permitan participar en el mercado externo. Uno de estos mecanismos es la asociación de estas empresas buscando formar una TC, con los siguientes objetivos:

- Presentar al mercado internacional una oferta de productos y servicios en condiciones adaptadas a las exigencias del mercado en cuanto a calidad, cantidad, plazo de entrega, precio y empaque.
- Disminuir los costos de producción, promoción, comercialización de productos o servicios en el mercado internacional, mediante la distribución de estos costos entre los varios participantes de la asociación.
- Aumentar el poder de negociación tanto para la compra de materias primas e insumos nacionales o importados, como para el financiamiento requerido y la venta de producción, consiguiendo de esta manera condiciones generales de venta más ventajosas.

14 ibidem

- Creación de servicios tales como laboratorios de control de calidad, financiamiento a la producción o a la compra de materias primas, Impresión de folletos y catálogos y participación de ferias internacionales; cuya inserción no podría justificarse en el caso de un exportador aislado.¹⁵

Cabe mencionar que las TC's se enfrentan constantemente al peligro de abandono o deserción de sus productores que podrían calificarse como tradicionales (que en muchas ocasiones son pequeña y mediana empresa). Es frecuente el caso de los fabricantes que una vez establecido un mercado externo por conducto de una TC, deciden actuar por sí solos, causando serios prejuicios a la TC, después de haber invertido bastante tiempo y dinero en la apertura del mercado externo.

EL trabajo con las pequeñas y medianas empresas debe ser integral, es decir, debe considerarse la capacitación administrativa, las dimensiones tecnológicas, la productividad, el crédito, la promoción comercial, el uso de la información, las exigencias de la calidad, la expansión hacia nuevos mercados, las escalas de producción, la integración vertical y horizontal, tanto en el plano empresarial cuanto en las cadenas productivas y el aprovechamiento de las ventajas competitivas.

En conclusión, la cooperación interempresarial tiene como objeto superar las debilidades que implica el tamaño reducido de las pequeñas y medianas empresas en las áreas estratégicas de producción, la tecnología y la comercialización. Las múltiples formas de colaboración existentes como la subcontratación y la formación

¹⁵ Víctor Manuel Terrones López. "La micro, pequeña y mediana empresa en el proceso de globalización", en Comercio Exterior, Vol. 43 No. 6 México, junio de 1993. pp. 544-546

de TC's ofrecen una amplia gama de posibilidades y opciones de proyectos de inversión y programas conjuntos que sería difícil realizar por una de estas empresas de una manera individual.

2.6.- Algunos de los principales países exportadores y su experiencia en empresas comercializadoras (TC). (Japón, Corea y Brasil)

Las comercializadoras han incrementado su número considerablemente en todo el mundo, tanto en PI como en PED, debido a que han demostrado ser eficientes en todas las actividades de comercialización Internacional.

Países como Japón, Taiwán, Corea, Alemania, Italia, Brasil y México han establecido distintas versiones de comercializadoras de acuerdo a sus necesidades y capacidad económica, por consiguiente han obtenido diferentes resultados. En países asiáticos como Japón, Corea, Taiwán y Tailandia se han orientado a generar pocas empresas de grandes dimensiones y con gran capacidad de competencia Internacional. Por lo que pocas empresas manejan un gran porcentaje del comercio total de sus respectivos países. Por lo contrario, países como Italia y Brasil han creado una gran cantidad de TC's especialmente Italia que cuenta con 300 y manejan un modesto porcentaje de comercio total. Cuadro 2.1 y 2.2.

Cuadro 2.1
PARTICIPACION DE LAS TC'S EN EL COMERCIO EXTERIOR DE SU PAIS

PAIS	NO. DE EMPRESAS.	% DEL COMERCIO TOTAL
JAPON	9	51
COREA	9	40
TURQUIA	32	40
ITALIA	300	32
BRASIL	244	30
TAILANDIA	6	5
TAIWAN	5	2
MEXICO	65	6

FUENTE Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE.

Cuadro 2.2
EXPORTACION PROMEDIO POR EMPRESA EN 1989

PAIS	(millones de dólares)
JAPON	15,470
COREA	2,270
TAIWAN	265
TURQUIA	167
ITALIA	155
BRASIL	42
MEXICO	16

FUENTE Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE.

Entre los factores que han coadyuvado a la creación y desarrollo de las TC's en el mundo, es el apoyo que les ha brindado el gobierno de sus países a través de políticas de promoción como se evalúan en el cuadro 2.3.

Cuadro 2.3
SUBSIDIOS A LA TRADING'S EN FASE INICIAL

	JAPON	COREA	BRASIL	TAWAN	TAILANDIA	TURQUIA
IMPORTACION EXCLUSIVA	X	X		X		
FINANCIAMIENTO PREFERENTE		X	X	X	X	X
DEDUCCION TOTAL O PARCIAL (ISR)			X	X	X	
OTRAS EXENCIONES FISCALES		X	X		X	X
DIFERIMIENTOS DE IMPUESTOS	X	X				
TIPO DE CAMBIO PREFERENTE		X			X	

FUENTE Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE.

Como se puede apreciar el éxito de los países del sudeste asiático en el comercio internacional se ha debido en gran parte, a que sus gobiernos han mantenido políticas eficaces de promoción de exportaciones industriales, incentivos fiscales y financieros y mecanismos institucionales; entre ellos, la creación y ampliación de comercializadoras. Para una mayor comprensión se describe los modelos de TC más desarrollados como son el caso japonés, coreano y brasileño.

J A P O N.

El caso japonés ha sido sin duda el más interesante e ilustrativo de lo que son las compañías comercializadoras, fue ahí donde tomaron real importancia y se dieron a conocer mundialmente. Las *sogo-soshas* (nombre que se les denomina en Japón) en los últimos 100 años, han pasado de ser empresas locales de propiedad familiar a corporaciones globales en que se involucra una multitud de transacciones internacionales, que van más allá del comercio nacional o internacional.

Las *sogo-soshas* nacieron en 1868 cuando Japón abrió sus puertas al mundo exterior. Con el objeto de participar en las relaciones comerciales internacionales, se formaron especialistas que pudieran negociar con los comerciantes del exterior, partiendo con las empresas que se dedicaban a la importación de materias primas para la incipiente industria japonesa -en especial la textil-, así como la búsqueda de nuevos mercados.¹⁶

Cuando Japón fue derrotado en la Segunda Guerra Mundial, uno de los primeros cuidados que tomó el Cuartel General de Ocupación fue el control del comercio exterior de Japón y la disolución de las *sogo-soshas*, tal es el caso de *Mitsui & Co*, que se disolvió en 170 empresas y *Mitsubishi* en 120 empresas.¹⁷

Posteriormente, durante la Guerra de Corea se generó una gran demanda de artículos japoneses manufacturados, que dio lugar a la reaparición de *sogo-soshas* en

¹⁶ James E. Owens. *op. cit.* p.73

¹⁷ *Ibidem.*

su forma más completa, debido al cambio de una economía básicamente concentrada en la industria textil a un rápido desarrollo de industrias pesadas y químicas, lo que propició la necesidad de un abasto constante a largo plazo de materias primas y la importación de tecnología y equipos a pasos acelerados tratando de recuperar terreno perdido con respecto a los países industrializados. Como respuesta, las compañías comercializadoras empezaron a organizar co-inversiones y operaciones de desarrollo de recursos, mientras al mismo tiempo aseguraban su aprovisionamiento de granos y otros productos básicos. Hasta finales de la década de los 50's las *sogo-soshas* eran instituciones netamente comerciales, pero poco a poco comenzaron a introducir actividades productivas, se modificó su naturaleza y convirtieron en grandes conglomerados internacionales.

Las *sogo-soshas* fueron la unión entre los productores japoneses y los productores occidentales, posteriormente se convirtieron en el principal intermediario de las exportaciones japonesas al occidente, siendo las intermediarias no sólo de bienes y servicios de consumo final, sino también tecnológicos y financieros, siendo estos últimos cada vez más importantes.

La crisis petrolera de 1973 marcó a etapa decisiva tanto para la economía japonesa como para las *sogo-soshas*. Terminó el período de crecimiento económico rápido y la economía se vio forzada a dar un cambio de énfasis primario expansionista. La demanda interna empezó a cambiar alejándose de ramas de maquinaria y materiales, orientándose a bienes de consumo de alta tecnología y las industrias de uso intensivo de tecnología. Al hacer frente a estas nuevas condiciones, las *sogo-soshas* tuvieron

que efectuar reajustes en sus estrategias operativas. Sus operaciones se extendieron más allá del comercio de bienes, entrando en los terrenos del intercambio de capital, del *software* y del conocimiento administrativo.

El llamado milagro japonés puede ser atribuido en gran medida a la creación y desarrollo de las *sogo-soshas*. Actualmente son una fuerza predominante en la integración de las funciones de *marketing*,¹⁸ producción y finanzas de los principales grupos japoneses que compiten con las transnacionales de E.U.A. y Europa.

En los últimos años, estas comercializadoras japonesas han desarrollado otras dos funciones más como es la organización y conglomerados; la función de organización involucra la formación de un equipo productor con empresas extranjeras, por medio de las coinversiones; la función de conglomerado se refiere al control de varios tipos de negocios que operan en múltiples segmentos del mercado internacional tales como transporte, seguros, finanzas, etc.

En Japón existen entre 7,000 y 8,000 TC's de las cuales únicamente 9 se consideran *sogo-soshas* quienes intervienen en más de 51% de las exportaciones totales y en 65% de las importaciones.¹⁹

¹⁸ Comercialización y mercadotecnia.

¹⁹ Empresas de Comercio Exterior en México. Mimeo. SHCP Dirección de Asuntos Hacendarios Internacionales. México 1989. p. 6

Dentro de las actividades de estas empresas cabe destacar los siguientes puntos:

Comercio. Aunque en su conjunto las *sogo-soshas* manejan el 55% de las exportaciones de Japón y el 65% de sus importaciones, manejan un gran volumen de transacciones entre terceros países.

Distribución. Ofrecen el acceso a las más grandes redes de distribución tanto doméstico como internacionales.

Organización. Por su gran experiencia en el comercio exterior, sus conocimientos de la industria, de la banca y del gobierno, les permite ser las mejores organizadoras de proyectos, ya que pueden organizar todos los pasos necesarios.

Financiamiento. Por el gran crédito que tienen tanto en el mercado doméstico como en el internacional, pueden ser los gestores idóneos para el logro de mejores financiamientos.

Inversiones. Hacen inversiones propias y también ayudan al manejo de inversiones de los mejores grupos o instituciones para lograr las metas.

CoInversiones. Son los mejores promotores de coInversión. Coordinan las necesidades de los grupos y en caso necesario participan en la coInversión.

Desarrollo de recursos naturales. Su labor central ha sido la de abastecer a la industria de materias primas en enormes cantidades y a largo plazo.

Transporte. Ofrecen transporte eficiente, rápido, económico y confiable.

Investigación. Las investigaciones de mercado y estudios de viabilidad son esenciales para obtener buenos logros en los negocios. Las *sogo-soshas* cuentan con amplios conocimientos de mercado y experiencia.

Planeación. Ofrecen servicios integrales de producción, comercialización y venta.

Mercadeo. Por la red de información que cuentan, les permite efectuar el más complicado estudio de mercado, en el más corto tiempo y con mayor exactitud.

Información. Cuentan con oficinas propias en la mayor parte del mundo, con redes de comunicación extensas, lo que les permite una obtención verídica y oportuna.

Transferencia de tecnología. Japón siempre ha importado tecnología a través de las *sogo-soshas*, por otro lado, estas empresas como ofrecen servicios integrales pueden ofrecer tecnología, equipo y operarios.²⁰

Debido a que las *sogo-soshas* realizan la mayoría de las actividades que realiza una TC, cuentan con una gran capacidad de adaptación a los acontecimientos económicos mundiales. Estas empresas nunca se quedan pasivas, estudian las tendencias del mercado, los cambios en la economía y saben adecuar sus trabajos de acuerdo a sus necesidades. Se esfuerzan por detectar nuevos productos para la comercio internacional exportación y nuevos mercados, para tal fin estudian las posibilidades de nuevas inversiones monetarias y tecnológicas. Por otro lado, debido a la tendencia de globalización del comercio y la industria, organizan la repartición lógica de las áreas de trabajo en el mundo, el manejo del movimiento comercial entre terceros países y desarrollan y controlan una parte de la industria maquiladora.

20 James E. Owens. op. cit. p.75

Cuadro 2.4

PRINCIPALES S O G O - S O S H A S
C.Iiho. & Co. LTD.
Chori Co. LTD.
Toman & Co. LTD.0
Kanematsui Goshu. LTD.
Kinsho Mataichi. Corporation.
Marubeni Corporation.
Mitsubishi Corporation.
Mitsui & Co. LTD.
Nichemen Corporation.
Nozaki & Co.LTD.
Okura & Co.LTD
Sumitomo Corporation.
Toshoko LTD.
Toyo Menka Kaisha. LTD.

FUENTE Jorge Hito. Sogo Soshas. JETRO México. México 1980. p.23

C O R E A D E L S U R

En Corea del Sur, el establecimiento del sistema de comercializadoras internacionales son conocidas como *Cheabols*, se puede considerar oficialmente establecido en 1975, cuando el gobierno de ese país diseñó un sistema para la creación y desarrollo de este tipo de empresas. En aquel tiempo se hablaba de la operación de más de 2 000 empresas comercializadoras.²¹

Este sistema de empresas se creó con el propósito de incrementar y diversificar las exportaciones, a diferencia de las japonesas, las cuales, en sus inicios tenían como objeto principal tener acceso permanente y confiable al suministro de materias primas. En la década de los 70's las exportaciones coreanas eran en su gran mayoría

²¹ "Las comercializadoras y su importancia para el desarrollo del comercio exterior". CONCANACO. SERVYTUR. En El Financiero. México, 25 de agosto de 1989. p. 49.

a través de subcontratos, es decir, los compradores iban a Corea buscando empresas manufactureras interesadas en subcontratar la fabricación de partes para sus productos, buscando los compradores constantemente fuentes alternativas de suministro más baratas, lo cual daba a la actividad exportadora poca actividad y gran dependencia. Por lo anterior, el gobierno coreano decide apoyar el desarrollo de estas empresas con capacidad de realizar actividades de comercialización internacional.

Sin embargo, los resultados no eran satisfactorios por lo que se estableció una reglamentación más exigente, dando como consecuencia una disminución dramática, hasta quedar en 1982 solo 10 empresas.

Dentro de los requisitos que debe de cumplir una comercializadora coreana se encuentran:

- 1.- Tener un mínimo de 10 sucursales en el exterior.
- 2.- Tener un mínimo de 10 países con exportaciones superiores a un millón de dólares.
- 3.- Tener un mínimo de 7 productos, cada uno con exportaciones mínimas de quinientos mil dólares.
- 4.- Tener una exportación total mínima de 50 millones de dólares.
- 5.- Figurar en la bolsa. ²²

22 ibidem.

Cuadro 2.5

PRINCIPALES CHEABOLS
Samsung. Ssangun. Dapwoo. Kukja. Hyo Sung. Bando. Sunkyung. Kumbo. Hyundai. Koryo.

FUENTE: "Las comercializadoras y su importancia para el desarrollo del comercio exterior" CONCANACO. SERVYTUR, en El Financiero. México, 25 de agosto de 1989. p. 49

En 1984, las ventas realizadas por las 10 *cheabols* más importantes representaron dos terceras partes del PNB y las ventas hechas por las 4 principales *cheabols* fueron equivalentes a la mitad el PNB durante 1989.²³

B R A S I L

El caso de las empresas comerciales exportadoras (CACEX) de Brasil, resulta interesante por el hecho de ser un PED y latinoamericano; comparte situaciones parecidas a las de México como es el problema de términos de intercambio y su planta productiva esta compuesta en su mayoría por pequeñas y medianas empresas. Las CACEX han tenido un gran desarrollo comercial ya que han podido introducir a las pequeñas y medianas empresas al comercio exterior y han incrementado y diversificado su producción y destinos.

23 "Corea y Taiwán, modelos disímiles" The Economist, en Excelsior, México 24 de julio de 1990.

Cuando se comenzó a reglamentar el funcionamiento de las CACEX's, básicamente fueron registradas empresas originarias del sector comercial exportador de productos tradicionales (café y azúcar entre otros) y el sector financiero (bancos y financieras). En 1975 contaban con 20 empresas. En el transcurso de los años siguientes, con los crecientes incentivos gubernamentales a la actividad, diversas empresas industriales, nacionales y multinacionales establecieron sus propias comercializadoras.²⁴

De acuerdo a datos obtenidos a través de la Asociación Brasileña de las Empresas Comerciales Exportadoras (ABECE), se puede dividir a las empresas de acuerdo a su actividad en 8 sectores de origen como lo muestra el cuadro 2.6.

Cuadro 2.6
SECTORES DE ORIGEN DE LAS CACEX

SECTOR	NUMERO DE EMPRESAS	%
1. Financiero	23	10.7
2. Comercio de productos agropecuarios	25	11.6
3. Comercial	36	16.8
4. Obras de Ingeniería y servicios.	13	6.0
5. Industrial	92	42.8
6. Consorcio y cooperativa.	12	5.6
7. Estatal	1	0.5
8. Independiente	13	6.0
Total	215	100.0

FUENTE Con datos de la Asociación Brasileña de las Empresas Comerciales Exportadoras (ABECE). 1986

²⁴ "Empresas de comercialización internacional en América Latina" Integración Económica No. 140-141, noviembre-diciembre de 1988. Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) Buenos Aires. p.3

En la estructura externa del sector en 1986, teniendo en cuenta el número de oficinas y/o representaciones propias en las principales áreas económicas mundiales, es distribuída de la manera siguiente. Cuadro 2.7.

Cuadro 2.7.
REPRESENTACIONES DE LAS CACEX EN EL MUNDO

PAIS / AREA	OFICINA Y/O REPRESENTACION	%
ALADI	45	14.4
Estados Unidos	37	11.8
Comunidad Europea	68	21.7
COMECON	9	2.9
AELC	7	2.2
Asia	48	15.4
Oriente Medio	19	6.1
Africa	69	22.0
Otros.	11	3.5
Total	313	100.0

FUENTE Con datos de la Asociación Brasileña de las Empresas Comerciales Exportadoras (ABECE). 1986

Como se puede observar, la mayor concentración de oficinas y/o representaciones de las CACEX en el exterior se encuentran en Africa, especialmente en Nigeria, país suministrador de petróleo con el que Brasil mantiene el principal acuerdo de mercaderías y que permite exportaciones crecientes de productos industrializados brasileños, motivando una presencia creciente más actuante de este tipo de empresas. En relación a la UE y Estados Unidos, principales socios comerciales del país, allí se concentran las oficinas de las empresas del sector más tradicionales, que incluyen las multinacionales o empresas vinculadas directamente con ellas.

En relación a la clasificación de las CACEX, se utilizan dos criterios:

- a) El volumen y monto de las exportaciones (grandes, medianas y pequeñas). Sobre la base de estos datos, las autoridades brasileñas adoptan medidas, principalmente de orden fiscal y financieras, para la actividad.
- b) La forma de operación (generales, especializadas y exclusiva).
 - **Generales.** Son las empresas que utilizan todos los instrumentos de inteligencia económica, comercialización interna y externa y negociación internacional.
 - **Especializadas** Son las empresas que concentran sus actividades en determinados productos o sectores.
 - **Exclusivas.** Son las empresas que realizan exportaciones e importaciones de determinados productos, pero normalmente para ciertos grupos definidos.²⁵

El papel desempeñado por las CACEX en sus operaciones comerciales en el país, repercute positivamente en el esfuerzo del país de promover la integración de pequeñas y medianas empresas al mercado externo. Las CACEX están ampliando gradualmente las compras internas directamente de las empresas pequeñas y medianas, mediante la asistencia técnica y financiera necesaria, colaborando en el desarrollo y fortalecimiento de este tipo de empresas. En el cuadro 2.8 indica el movimiento de las ventas de las pequeñas, medianas y grandes empresas a las empresas comercializadoras.

25 "Empresas de comercialización internacional en América Latina" *op. cit.*, pp. 13 y 14

Cuadro 2.8
VENTAS DE LAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS A LAS CACEX.

Años	Empresas pequeñas y medianas	%	Empresas Grandes	%	Total
1980	2,427	71.7	957	28.3	3,384
1981	3,022	82.2	654	17.8	3,676
1982	3,224	75.1	1,044	24.5	4,268
1983	2,981	75.1	990	24.9	3,971
1984	1,348	72.1	523	27.9	1,871
1985	2,244	67.0	1,106	33.0	3,350
1986	2,400	70.6	1,000	29.4	3,400

FUENTE Con datos de la Asociación Brasileña de las Empresas Comerciales Exportadoras (ABECE), 1986

Sus principales resultados obtenidos son:

1. Incremento de las exportaciones. Las ventas externas de las CACEX presentan una evolución creciente a partir de 1973, cuando se iniciaron las actividades de este tipo de empresas y hasta el momento actual, en que representan casi una tercera parte del total de las exportaciones brasileñas. Hasta 1982, el crecimiento anual de las exportaciones de las CACEX presentó tasas superiores a 20%.
2. Diversificación de productos. Las exportaciones de bienes industrializados como productos básicos experimentaron un aumento significativo, pero en este último redujeron su participación en el total de las exportaciones realizadas por el sector en favor de las exportaciones industriales que alcanzaron en 1982 una participación del 56% del total de las exportaciones.

3. Diversificación de mercados. Los esfuerzos realizados por estas empresas en la apertura de nuevos mercados mediante la significativa presencia de oficinas y representaciones propias, han arrojado resultados significativos especialmente en los países de Asia, Africa y Oriente Medio.

4. Integración de pequeños y medianos empresarios en el mercado internacional. Las actividades pioneras de las CACEX, junto a estos empresarios que representan actualmente el 70% del número de empresas suministradoras, puede considerarse bastante positivas sea a través de compras directas de sus productos o mediante la creación de consorcios de exportación constituidos a partir de los pequeños y medianos empresarios.

5. Creación de una mentalidad exportadora. Por su creciente papel en el comercio exterior de estas empresas, han favorecido en gran medida a la formación de una mentalidad exportadora en el país, ya que representaron importantes estímulos para el conocimiento más amplio de los temas de comercio exterior y contribuyeron a comprender mejor la importancia de las exportaciones en el proceso de desarrollo del país.²⁶

En síntesis, tenemos que las TC's por su organización y actividades internacionales, son empresas que han respondido a los fenómenos de globalización y han obtenido grandes ganancias para sus empresas asociadas. Asimismo, las TC han logrado

26 *ibidem*, p. 15

impulsar a la pequeña y mediana empresa al exterior, como ha sido el caso de Brasil. Lo anterior ha sido uno de los principales objetivos de la reestructuración industrial y de comercio de los PED, siendo de especial interés el caso de México.

CAPÍTULO III
MÉXICO ANTE EL CONTEXTO DE LA ECONOMÍA
INTERNACIONAL

*En este continente que agoniza bien
podemos plantar una esperanza.*

Rosario Castellanos

Los acontecimientos económicos internacionales sucedidos en los setentas -explicados en el capítulo anterior- y los problemas económicos estructurales que se fueron agravando por el largo período de sustitución de importaciones, dieron como consecuencia una crisis económica y financiera de grandes magnitudes en 1982. Este año representó el parteaguas hacia una nueva política económica de México de apertura comercial y reestructuración industrial. Teniendo como objeto sanear el desequilibrio comercial y financiero, así como responder a la nueva dinámica nacional e internacional de globalización internacional.

Sin embargo, a pesar de que son más de 10 años (1982-1992) en los que se ha desarrollado esta política, no se han obtenido los resultados deseados, incluso a partir de 1988 se ha regresado al déficit comercial, a una planta industrial desarticulada y no competitiva, y continuado con la dependencia externa tanto en bienes de capital como en tecnología, con una deuda externa que sigue en ascenso. Lo anterior, nos demuestra que el problema radica en que no se han realizado medidas estructurales de fortalecimiento a la industria nacional en los sectores de exportación y sustitución real de importaciones, la política económica se ha enfocado a una apertura indiscriminada de todos los sectores del país afectando considerablemente a la micro, pequeña y mediana industria, y a medidas de ajuste que en lugar de estimular la oferta han provocado problemas de desempleo, bajo nivel adquisitivo de la mayoría de la población y una desindustrialización de la base productiva del país.

En este sentido, consideramos conveniente hacer una breve descripción de los elementos que dieron origen a la crisis de 1982, así como el análisis de las políticas neoliberales y sus resultados.

3.1.- Modelo de sustitución de importaciones y comercio exterior.

Desde la década de los cuarentas, México estuvo ligado al fomento de la producción de la industria nacional a través del modelo económico conocido como "sustitución de importaciones". Este modelo se basaba en la estimulación de la producción de bienes intermedios y bienes de capital que México importaba, con el fin de lograr una industrialización más integral y lograr cierta independencia del exterior. El Estado tenía un papel importante como agente económico, promoviendo el proyecto de industrialización y las políticas comercial, fiscal y monetaria. Con este modelo se trató de producir todos los bienes que se consideraran valiosos, sin importar el costo social y sin un mecanismo que permitiera evaluar adecuadamente el futuro de las industrias productoras en un contexto de competitividad internacional. Al amparo de esta política se hicieron inversiones para producir incluso mercancías en las que México no contaba con una ventaja comparativa en mano de obra e insumos nacionales.

La política consistió en proteger la industria nacional a través de instrumentos tales como las licencias de importación y exportación, el impuesto *ad valorem* y los precios oficiales de referencia para importaciones. Estos tres instrumentos coexistieron de acuerdo a las circunstancias del comercio exterior, se incrementaban o se reducían a solicitud de los industriales. Al mismo tiempo, se desarrolló una amplia política de estímulos a la inversión que incluía financiamientos, exenciones fiscales e inversiones directas del Estado en renglones industriales básicos tales como la siderurgia y los insumos agrícolas.

De acuerdo a las estadísticas del Banco Mundial, (ver cuadro 3.1) en el período 1965-1980 la tasa de crecimiento del PIB de México fue de 6.5% promedio anual, se logró un tipo de cambio estable (12.50 pesos por dólar), una deuda pública reducida en relación con el PIB, un déficit gubernamental bajo, una correlación muy estrecha entre el circulante monetario con el crecimiento del producto y tasas de interés positivas en término reales. ¹

Cuadro 3.1

**MEXICO EN COMPARACION CON OTROS PAISES
TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUA DEL PIB (%)**

PAIS	1965-1980	1980-1985
MEXICO	6.5	0.8
BRASIL	9.0	1.3
ARGENTINA	3.3	-1.4
COREA	9.5	7.9
SINGAPUR	10.2	6.5
HONG-KONG	8.5	5.9
INDIA	3.8	5.2
EGIPTO	6.7	5.2
TURQUIA	6.3	4.5
YUGOSLAVIA	6.1	0.8
ESTADOS UNIDOS	2.9	2.5
JAPON	6.3	3.8
ALEMANIA FEDERAL	3.4	1.3

FUENTE: Informe sobre el Desarrollo Mundial 1987, Banco Mundial, Washington, 1987.

¹ Julio A. Millán. *op. cit.* p. 113.

René Villarreal en su libro *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*,² señala que el proceso de sustitución de importaciones se divide en tres etapas: la primera llamada "crecimiento con devaluación-inflación", duró de 1939 a 1958, en este período se trató de producir bienes de consumo. La economía crece a un promedio de 5.8% anual acompañada de un proceso inflacionario del 10.6% y una devaluación de 4.8 pesos por dólar en 1954 a 12.50 pesos por dólar en 1954. La segunda etapa se conoce como "crecimiento estabilizador" que abarca la década de 1960-1970, el objetivo consistió producir bienes intermedios y de capital; este período tuvo un crecimiento promedio 7.1% del PIB anual, pero continuó el desequilibrio externo de forma permanente y creciente.

En la tercera, denominada "crecimiento acelerado" (1977-1981) se optó por crecer mediante financiamiento externo, basando el pago del mismo a través del apoyo que representaba las grandes reservas petroleras, es decir, se llevó a cabo un crecimiento a través de deuda externa y la monoexportación de petróleo. En 1981 dos terceras partes de las exportaciones totales eran de hidrocarburos, representando el 50% de los Ingresos por divisas y contribuían con el 25% de los ingresos tributarios del gobierno federal. Al mismo tiempo, la deuda externa aumentó de 20 a 80 mil millones de dólares en el período de 1975-1982.³

También en esta etapa se aprecia un aumento en la participación de las importaciones del sector manufacturero del 21% a 28% como consecuencia del elevado crecimiento de la demanda interna (10.2% promedio anual),⁴ de un tipo de cambio sobrevaluado y, en

2 *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México*. Edit. FCE. Segunda Edición. México, 1988. pp. 616.

3 *Ibidem*, p. 295.

4 La planta productiva no pudo responder a la dinámica de la demanda, por lo que aumentaron las compras al exterior de bienes intermedios y de capital. Se estima que más del 80% de las importaciones era atribuida a incremento de la demanda. *Ibidem*, p. 401.

menor medida, la liberación comercial.⁵ Las importaciones manufactureras crecieron más rápidamente que la producción industrial manufacturera nacional a pesar de que esta última presentó en los 70's una fase de crecimiento de los más altos en su historia moderna de México (aproximadamente 6.5% anual). De 1977-1981 el desequilibrio comercial manufacturero acumulado alcanzó la cifra de 48 mil millones de dólares. Al mismo tiempo continuaban las importaciones de bienes de capital para la protegida industria mexicana.⁶

En relación a la promoción de exportaciones, el período de 1970-1983 se basó en el estímulo fiscal denominado Certificado de Devolución de Impuestos Indirectos y el General de Importación (CEDI)⁷, y el subsidio financiero implícito concedido por Fondo para el Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX)⁸. Estos mecanismos sólo tuvieron como objetivo compensar o servir de contrapeso el alto sesgo contra las exportaciones generado fundamentalmente por el exceso de protección otorgado a la industria por el constante margen de sobrevaluación al que se sometió el tipo de cambio.⁹ En este período no se realizó una verdadera política de promoción de exportaciones, teniendo como consecuencia un déficit en la balanza comercial hasta la actualidad en nuestro país.

5 Las reformas a la política comercial se iniciaron en 1977 con el propósito de reducir de 90 al 60% el número de productos sujetos al régimen de licencias a la importación.

6 René Villarreal. Industrialización, deuda... op. cit. p. 294.

7 CEDI (Certificados de Devolución de Impuestos) surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos y en general de importación, mismo que se extendió posteriormente a la venta de tecnología y a la prestación de asistencia técnica. Ortiz W. Arturo. Introducción al Comercio Exterior. Ed. IIE, UNAM y Edit. Nuestro Tiempo. México D.F. Junio 1990. p. 132

8 FOMEX, se creó en 1963 como un fideicomiso del Banco de México, con el objeto de proporcionar a los exportadores financiamiento en sus operaciones, así como protegerlos de los riesgos que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones y apoyar ciertas ventas en el mercado doméstico, de la industria mexicana fabricante de equipos e instalaciones, que se hubieran realizado en competencia con proveedores extranjeros. Arturo Ortiz Wadymar. op. cit. p. 164.

9 Rafael Jiménez Ramos. "Promoción de exportaciones manufactureras de México 1970-1986. Comercio Exterior, vol. 37. num. 8. México, agosto de 1987. p. 662.

Si bien es cierto que este modelo contribuyó a la obtención de un alto crecimiento industrial del país durante los años de la posguerra, al mismo tiempo esta política proteccionista de la industria fomentó la existencia de una producción a costos elevados y bajo nivel de productividad. Además, frecuentemente las manufacturas mexicanas exhibieron escasa calidad al ser juzgadas conforme a los standards internacionales.

René Villarreal comenta que el modelo prolongado de sustitución de importaciones fue una estrategia capaz de promover crecimiento pero sin desarrollo. Este sistema generó una incapacidad para absorber mano de obra, una mayor concentración del ingreso y una creciente dependencia del exterior por el continuo y permanente desequilibrio externo.

El modelo propició una protección excesiva, creando para la industria un mercado cautivo, en el que la empresa operó ineficientemente sin preocuparse por la utilización total de su capacidad instalada y de tecnologías adecuadas. De esta manera se produjeron altos costos y precios, frenando la exportación de manufacturas. Por otro lado, los términos de intercambio entre la agricultura y la industria favorecieron en exceso al sector industrial, lo que estimuló a una ineficiente asignación de los recursos entre los sectores de la economía, presentando también dicho fenómeno dentro de las ramas industriales.

3.2.- Crisis económica de México en 1982.

El año de 1982 se caracterizó por la agudización de los desajustes económicos y financieros generados a finales de la etapa de "crecimiento acelerado", destacándose los siguientes elementos:

- El crecimiento del PIB presentó una tasa negativa de -0.5%.
- La inflación alcanzó el 98.8%.
- La devaluación de la moneda fue de 500%, al pasar de 25 a 150 pesos por dólar.
- Se contrajo el gasto y el crédito público.
- México anuncia una moratoria de pagos de su deuda externa, manifestándose problemas de reversión de los flujos de capital. ¹⁰

En relación a las causas de la crisis de 1982, Villarreal las ubica básicamente en tres dimensiones, siendo las siguientes:

MACROECONOMICA: Crecimiento acelerado de la demanda agregada (10.2%), la sobrevaluación de tipo de cambio 32% y el aumento del déficit fiscal a 17% del PIB.

ESTRUCTURAL: Destacan las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior que condujeron a una excesiva protección y sesgo antiexportador, así como una ineficiente articulación intraindustrial e intersectorial que implicaron coeficientes de importación elevados y freno a las exportaciones manufactureras.

La falta de un crecimiento económico se atribuye a una estructura productiva ineficiente y obsoleta, como consecuencia de políticas proteccionistas, la participación contraproducente del sector público en la actividad productiva y la reglamentación excesiva de la inversión extranjera directa (IED).

¹⁰ René Villarreal. Industrialización, deuda... op. cit. p. 296.

INTERNACIONAL: La caída del precio del petróleo, deterioro de los términos de intercambio, la elevación de las tasas de interés internacionales (que aumentan la carga de la deuda externa) y la recesión económica internacional.

Como se había mencionado, el crecimiento económico durante 1977-1981 se basó tanto en la venta del petróleo como en el financiamiento externo, por lo que se considera conveniente especificar las consecuencias que trajo a la economía mexicana la caída de los precios del petróleo, incremento desmesurado de la deuda externa y la recesión internacional.

La caída de los precios del petróleo. La reducción de los precios del petróleo y de otras materias primas de exportación durante 1982, significó una caída de 26% en el índice de términos de intercambio, afectando el comportamiento de las finanzas públicas, registrando un déficit financiero de 17.1% del PIB, el nivel más alto alcanzado desde 1965.

México era tan dependiente del petróleo que la caída de los precios internacionales del mismo registrados a mediados de 1981, fue el detonador de la crisis económica. La crisis en los ingresos de divisas se convierte en la crisis financiera y ésta a su vez se transforma en crisis económica al afectar a todos los sectores de la economía.

Deuda externa. La deuda externa es, en escala internacional, resultado de los cambios estructurales gestados después de 1973, a raíz de la crisis energética¹¹. A partir de dicho año, los países petroleros empezaron a generar amplios superávits en sus cuentas externas, lo que llevó a la necesidad de circulación de esos enormes recursos

¹¹ Ese aumento generó recursos excedentes en los países exportadores de crudo, originando una acumulación de liquidez en el sistema financiero mundial, hecho que creó un clima propicio para el otorgamiento de créditos internacionales.

financieros para evitar una gran recesión en la economía mundial. En gran medida, la solución del problema fue canalizar los excedentes financieros a los PED más importantes, principalmente por intermedio de las instituciones financieras internacionales.

Los PED tuvieron acceso a una gran cantidad de créditos, suponiendo que su capacidad de pago también crecería a un ritmo adecuado. Tal era el caso de México, que contaba con amplias reservas petroleras a un precio internacional que se estimaba en permanente ascenso, lo cual otorgaba una alta credibilidad a la política económica gubernamental tanto en el sector privado como en el extranjero. Ello trajo como consecuencia una tasa de inversión entre las más elevadas que se hayan registrado en la historia de país, así como de la disponibilidad creciente de recursos del exterior.

Por otro lado, Estados Unidos, -nuestro principal acreedor- ante la necesidad de financiar su déficit comercial y contener la actividad económica que generaba presiones inflacionarias adicionales, llevó a un fuerte aumento en las tasas de interés; la tasa prima en Estados Unidos, subió de 12.7% en 1978 a 20.5% en 1981 y la tasa libor de Gran Bretaña se incrementó de 9.5% a 16.6% en el mismo período. Como consecuencia, las tasas de interés para calcular el servicio de la deuda externa de los PED aumentaron de 8% promedio en la década de los setenta a niveles del 19% en 1981, lo que ocasionó la insolvencia financiera de diversos deudores. ¹²

Para México el importante peso de la deuda al incrementarse de 20,000 a 80,000 millones de dólares entre 1976-1982, implicó la aplicación de la carga real del pago del servicio de la deuda del 6% del PIB, la salida de capitales provocada por la desconfianza de la situación económica de México, alcanzando cerca de 20,188 millones de dólares

12 Miliades Chacholiades. Economía Internacional. Edit. Mc. Graw Hill. Segunda Edición. México, 1992. p. 455

en el mismo período, y un déficit comercial de 15,946 millones de dólares entre 1976-1982. Dieron lugar a la suspensión de pagos y a la subsecuente crisis del sistema financiero nacional.¹³ Cuadro 3.2.

Cuadro 3.2
DEUDA EXTERNA TOTAL DE MEXICO

AÑOS	miles de millones de dólares)
1976	26.1
1977	29.7
1978	33.4
1979	40.2
1980	50.7
1981	74.8
1982	84.8
1983	90.6
1984	95.9
1985	99.4

FUENTE: Banco de México. Informes anuales, varios años.

El país no sólo se enfrentó a elevados requerimientos de divisas para cubrir sus deudas, sino también enfrentó dificultades para exportar manufacturas en virtud de que resultaban de baja calidad y de un precio superior para el comercio internacional, como consecuencia del exceso del uso del modelo de sustitución de importaciones y del proteccionismo de los PI.

Recesión Internacional. La economía internacional resintió el efecto de las políticas proteccionistas que los PI practicaban desde finales de los setentas a fin de controlar lo

¹³ René Villarreal. Industrialización, deuda... op. cit. p. 346

efectos inflacionarios que generaban sus economías, la disminución del crecimiento del PIB anual (entre 1978 y 1980 sufrieron una baja real de 3.5% a 2.1%)¹⁴ impactando negativamente a la demanda de productos provenientes del exterior.

De esta manera, los PED tuvieron que enfrentar una creciente oferta mundial, derivada de la competencia entre países para obtener divisas que les permitieran cumplir con sus compromisos financieros externos.

El desequilibrio económico interno y externo, empujó a las autoridades a emprender un programa orientado a encauzar nuevamente la economía mexicana. Se adoptaron medidas para reducir la dependencia del país del petróleo, disminuir el endeudamiento interno y aumentar la eficiencia económica por medio una política comercial más abierta y una reestructuración industrial.

3.3.- Modelo Neoliberal: Reconversión industrial y apertura comercial.

Como señalamos anteriormente, la crisis de 1982 evidenció que el modelo había agotado su capacidad de crecimiento y no respondía a las cambiantes condiciones internacionales. El problema de endeudamiento del país, el neoproteccionismo internacional y la urgencia de inducir la creación de un sector productivo más eficiente y competitivo a nivel nacional e internacional, fueron los factores determinantes para la instrumentación de una nueva política de reconversión industrial y apoyo a las exportaciones a partir de 1983.

¹⁴ Escenarios del Cambio Mundial, op. cit. p. 18

Esta política comercial enfocada al neoliberalismo, continúa en aplicación y manifiesta el libre comercio como uno de los pilares básicos de industrialización y por ello se postula la necesidad de eliminar las barreras proteccionistas de los productos provenientes del exterior y reducir la intervención del Estado en la economía a una mínima expresión, para que la planta industrial se vea en la necesidad de ser más competitiva. Asimismo, se orienta a incrementar en forma sostenida las exportaciones de productos no-petroleros, sustituyendo selectiva y eficientemente la importaciones, ampliando y diversificando los mercados de exportación.

Dicha política se basa en la teoría neoliberal, la cual postula que un país aunque sea menos eficiente en todos los sectores productivos que los demás, puede beneficiarse del comercio internacional si se especializa en líneas de producción donde su inferioridad es menor, a través de las llamadas ventajas comparativas. De existir condiciones apropiadas (diferencia entre precios relativos, perfil adecuado de exportaciones y precios correctos de las monedas nacionales) "cada país, independientemente de su nivel tecnológico y su eficiencia productiva se favorecerá comercio internacional".¹⁵ Según esta corriente hay dos mecanismos de equilibrio automáticos que promueven que el comercio entre naciones otorgue beneficios a todos los países, independientemente de su desarrollo productivo-tecnológico. El primero es el tipo de cambio, a través de devaluaciones y sobrevaluaciones¹⁶ y el segundo, mediante movimientos de flujos de capitales, como es el aumento de las tasas de interés para la atracción de capitales.¹⁷

15 Noemy Levy. "Mucha Apertura. Poco Crecimiento", en El Financiero, México, agosto 9, 1993.

16 La devaluación en el mejor de los casos puede dinamizar las exportaciones aunque ello provoca que aumente los costos de producción, porque suben los precios de los insumos intermedios y bienes de capitales importados, de los cuales nuestro país es altamente dependiente. Este mecanismo, fue utilizado en el sexenio de Miguel de la Madrid, que utilizó el tipo de cambio como mecanismo equilibrador.

17 La entrada de capitales requiere de altas tasas de intereses las cuales deprimen la economía ya que es más benéfico tener el dinero en el banco que invertir. Este mecanismo es utilizado en el sexenio de Salinas de Gortari, donde se instrumentó un deslizamiento lento de la moneda y una política de atracción de capitales, generalmente ubicado en las casas de bolsa. ibidem

De acuerdo a esta política, se supone que la liberalización comercial provoca una reasignación de recursos entre las industrias. En términos generales, se espera una transferencia de recursos de las industrias más protegidas a las menos protegidas, sobre todo las de exportación. Además, al quedar expuestas muchas industrias a la competencia externa los productos nacionales se ven estimulados a mejorar su productividad, su eficiencia y calidad de su producción.¹⁸

Para el encauzamiento de esta política de desarrollo con base a la liberación comercial, se establecieron tres objetivos básicos a nivel interno:¹⁹

- a) Hacer más eficiente a la industria
- b) Lograr mayores recursos en divisas mediante el aumento de las exportaciones para incrementar las reservas internacionales y obtener recursos necesarios para financiar las nuevas etapas de desarrollo
- c) Encontrar un mecanismo que permitiera disminuir los elevados gastos de deuda externa.

En el ámbito internacional se adoptaron tres objetivos principales:

- a) Apertura de la economía para enfrentarla a la competencia internacional y de ese modo hacerla más competitiva frente a otros mercados.²⁰
- b) Incorporación al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

¹⁸ Adriaan Ten Kate y Fernando de Mateo Venturini. "Apertura comercial y estructura de la protección en México", en Comercio Exterior, vol. 39, No. 6 México, junio de 1987, p. 499

¹⁹ Ibidem

²⁰ Esta posición es ampliamente criticada por el hecho de que una apertura comercial no significa que las empresas a corto plazo tengan la capacidad de competir con las grandes empresas transnacionales, más bien esta apertura indiscriminada llevaría a que sucumbieran una gran cantidad de empresas en el proceso de modernización, en especial la pequeña y mediana empresa que es la mayoritaria en la planta industrial de México.

- c) Promoción del país ante el mundo en una participación más amplia en foros internacionales.²¹

En el Gobierno de Miguel de la Madrid se emprendieron una serie de medidas complementarias -mismas que retoma el Gobierno de Salinas de Gortari posteriormente-, entre las que se pueden destacar: reformas al sistema aduanero; cierta liberalización del mercado financiero interno; flexibilización de la reglamentación de la IED; desregulación de algunos servicios (en especial el transporte de carga); cancelación de subsidios, nuevo enfoque de la educación básica; del trabajo y las relaciones laborales; cambios constitucionales al sistema de propiedad de la tierra; negociación de la deuda externa y reducción de la deuda interna; saneamiento de las finanzas públicas; descenso de la inflación y tasas de interés a la baja; facilidades para repatriar capitales; atracción de capital doméstico y extranjero; venta de empresas paraestatales y, negociaciones con Estados Unidos y Canadá para crear una zona de Libre Comercio de América del Norte.²²

En relación al proceso de apertura comercial en el período 1982-1994 y la reducción de la protección arancelaria como política para proteger de manera "efectiva y racional" a la industria y propiciar su inserción y competitividad en los mercados internacionales, podemos señalar que el marco normativo de la política comercial se encuentra en:

- Plan Nacional de Desarrollo. 1982-1988 y 1989-1994
- Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior.

²¹ Julio A. Millán. op. cit. pp. 102-103

²² Adriaan Tan Kate. "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", en Comercio Exterior, vol. 42, num. 6. México, junio de 1992. p. 521.

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

Este Plan ha sido la base del proyecto político, económico y social de los gobiernos del Presidente Miguel de la Madrid y del Presidente Salinas de Gortari, en los períodos 1983-1988 y 1989-1994 respectivamente.

Se considera conveniente explicar brevemente el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, debido a que es el que actualmente rige nuestra política económica. Este es constituido por siete puntos generales en los que se delimitan sus objetivos, estrategias y aspectos fundamentales. De estos puntos, cabe destacar el tercero y el quinto, ya que para efectos de este trabajo resultan de nuestro interés al manejar los aspectos del desarrollo del comercio exterior de nuestro país.

En el tercer apartado denominado "Soberanía, Seguridad Nacional y Promoción de los Intereses de México en el Exterior", se señalan los lineamientos de política exterior entre los que se destacan: la negociación de la deuda externa, el mejoramiento de las condiciones comerciales; el fortalecimiento de la cooperación con América Latina en áreas complementarias; y el acercamiento con la Comunidad Europea y la Cuenca del Pacífico, con el objeto de equilibrar la dependencia tan marcada de nuestra economía a la norteamericana.

En el quinto apartado denominado "Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios", se enfatiza la necesidad de disponibilidad de recursos para la inversión productiva y se plantean las estrategias de la modernización económica. De acuerdo al PND, *la modernización económica se refiere a la creación de una economía capaz de responder a las transformaciones del mundo*, abriendo la economía con base a una política de industria y comercio exterior orientada a promover la modernización del

aparato productivo en busca de elevar su eficiencia y competitividad. Esto como veremos posteriormente, se ha basado en la apertura de nuestra economía, sin realizar un proyecto industrial progresivo, de tal manera que nuestra industria no salga tan dañada y pueda responder a los requerimientos externos.

La política de comercio exterior se llevará a cabo de acuerdo a los siguientes objetivos: "...fomentar las exportaciones no petroleras, alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias, eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio, garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales, y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial del país." ²³

Para el cumplimiento de estos objetivos se llevarán a cabo las siguientes medidas:

- Alentar la inversión privada, nacional y extranjera.
- Propiciar la modernización tecnológica de la industria nacional a través de la protección intelectual, inversión extranjera y la vinculación de la oferta tecnológica nacional a las demandas de los diversos sectores productivos.
- Aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial de la maquiladora.

²³ Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, Segunda sección. p. 25

- Promover las exportaciones mediante la permanencia y la claridad en las políticas de promoción existentes, que son permitidos por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), como es el establecimiento de impuestos compensatorios, devolución del IVA, descentralizando y reduciendo trámites y promoviendo a las empresas comercializadoras.
- Concertar las medidas de promoción y aliento a la exportación mediante reuniones frecuentes de los exportadores con las autoridades directamente responsables.
- Utilizar la legislación del comercio exterior como instrumento de defensa legítima ante prácticas desleales de comercio.
- Asegurar una canalización suficiente de crédito para el sector exportador, bajo condiciones similares a la de otros países.
- Negociar con otros países el acceso franco a sus mercados, en reciprocidad a las medidas de apertura adoptadas por nuestro país.
- Aprovechar todas las ventajas que hay en el GATT.
- Utilizar las negociaciones comerciales.

Estas medidas han tenido ciertos problemas en su realización por varias circunstancias, de las cuales podemos mencionar que su articulación no ha sido la más adecuada debido a que se abrió la economía indiscriminadamente, y al mismo tiempo se trata de apoyar a las empresas lo cual genera una imposibilidad de responder a las demandas externas y a su reestructuración, dando como consecuencia el cierre de empresas y en

especial la micro, pequeña y mediana empresa. Por lo anterior, resulta difícil obtener los beneficios esperados de los acuerdos comerciales internacionales y de la adhesión de México al GATT. Asimismo, no se ha articulado a toda la planta productiva del país generando un desaprovechamiento de los incentivos financieros y fiscales y de promoción al comercio exterior, por el desconocimiento de los mismos, y la no diferenciación de estos apoyos entre empresas, quedándose con ellos las grandes empresas.

PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DEL COMERCIO EXTERIOR 1990-1994, (PRONAMICE).

Este programa fue publicado el 24 de mayo de 1990, con base al Programa Nacional de Desarrollo 1989-1994. Se divide en cuatro capítulos. En el primero, se analizan las tendencias de la economía mundial, *los problemas de desarrollo de la industria y el comercio exterior*, tales como el incipiente desarrollo tecnológico; la excesiva reglamentación; la concentración regional; la inadecuada infraestructura; el bajo nivel de inversión; *el desarrollo insuficiente de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX)* y las prácticas desleales de comercio.

En relación al desarrollo de la industria y el comercio exterior se presentan cuatro objetivos básicos que son: propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad; lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos; promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior; crear más empleos productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

Se plantea la modernización de la industria y del comercio exterior como estrategia fundamental para alcanzar los objetivos del desarrollo económico; la modernización es vista como la base para elevar el nivel de vida de los mexicanos, al renovar y actualizar las estructuras y mecanismos de participación social y lograr mayor eficiencia y dinamismo económico.

Esta estrategia está sustentada en cinco ejes rectores: la internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, promoción de exportaciones y, el fortalecimiento del mercado interno.

En relación a la promoción de exportaciones, se busca coordinar acciones de este tipo entre el sector público y representantes del sector social y privado. En este sentido, se crea el 27 de Julio de 1989 la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX).

El Gobierno mexicano para ejecutar las estrategias que se plantearon en este Programa ha delimitado los mecanismos de apoyo al fomento de las exportaciones los cuales son los siguientes:²⁴

- **Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (Draw Back).** Decreto publicado en el Diario Oficial el 24 de abril de 1985 y sus modificaciones del 29 de julio de 1987. La devolución de impuestos de importación (draw back) a los exportadores es una práctica aceptada internacionalmente no sujeta a la aplicación de derechos compensatorios. Los beneficiarios son las personas físicas o morales que directa o

²⁴ Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE. México, septiembre-diciembre de 1993.

Indirectamente realicen exportaciones de mercancías como son las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Industrias maquiladoras y exportadores finales con carta de crédito doméstica (CCD). Este mecanismo contempla la devolución de impuesto general de importación a mercancías de origen extranjero físicamente incorporadas en productos de exportación tales como materias primas, partes y componentes, empaques y envases y combustibles y lubricantes.

- **Pago de Impuestos a la Importación de cuentas aduaneras.** El objeto de este beneficio es financiar temporalmente el pago de los impuestos de importación de mercancías que sean incorporadas a procesos de transformación de productos de exportación mediante cuentas aduaneras. Retorno al extranjero en 18 meses.
- **Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX).** Decreto vigente del 3 de mayo de 1990, derivado de lo establecido por la Ley Aduanera en materia de importación temporal. El objetivo de este programa es permitir al exportador seleccionar libremente entre proveedores nacionales y extranjeros aquellos que ofrezcan mejores condiciones de precio y calidad. No establece limitaciones en materia de localización industrial, estructura de capital o grado de integración nacional. Los beneficiarios son las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros que directa o indirectamente realicen exportaciones; las ECEX para desarrollar proyectos específicos de exportación y las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), de manera automática para proyectos específicos de inversión. A través del PITEX puede importarse temporalmente sin pago de impuestos: materias primas, partes o componentes; envases empaques y contenedores; combustibles, lubricantes y refacciones; maquinaria y equipo de producción y otro tipo de maquinaria y equipo.

- **Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)** Decreto para el Fomento y Operación de las ALTEX publicado en el Diario Oficial de 3 de mayo de 1990 y sus reformas del 17 de mayo de 1991. El objetivo es concertar acciones de promoción con las empresas que en mayor medida contribuyen a la generación de divisas, concentrar los recursos con que cuenta el país para promover exportaciones y dar facilidades administrativas para las operaciones de exportación. Los beneficiarios son empresas productoras que exporten directa o indirectamente mercancías no petroleras por cantidades o proporciones establecidas y ECEX con registro vigente expedido por SECOFI.

- **Programas de Maquila para la Exportación.** Decreto vigente del 3 de mayo de 1990, derivado de lo establecido por la Ley Aduanera en materia de importación temporal. El objetivo de este programa es permitir a las maquiladoras que autorice SHCP y SECOFI la importación temporal de mercancías para retornar a extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación.

- **Empresas de Comercio Exterior (ECEX).** Este mecanismo se desarrollará en el siguiente capítulo como punto principal del trabajo.

3.4.- Resultados de la política comercial.

A partir de la Carta de Intención del FMI de noviembre de 1982, se procedió a dar forma a la apertura al exterior, iniciándose con la sustitución de permisos previos de importación, aranceles y la reestructuración de los niveles arancelarios.

Otro acontecimiento de trascendencia en la política de apertura comercial fue el ingreso de México al GATT el 24 de agosto de 1986, con el propósito de impulsar la participación de México en foros comerciales internacionales y combatir las tendencias proteccionistas de los PI.²⁵ En el memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior que formó parte del Protocolo de Adhesión de México al GATT, se anunciaron cuatro políticas que inciden en la política económica seguida por México en el ámbito del comercio exterior: a) racionalización de la producción; b) fomento a las exportaciones. c) franjas y zonas libres; d) negociación comercial internacional.²⁶ Cabe señalar que este organismo ha perdido cierta fuerza debido a los múltiples tratados binacionales y regionales que se han desarrollado en todo el mundo en los últimos 10 años, dejando a un lado los acuerdos multilaterales, así como el tiempo tan largo que duró la conclusión de la Ronda Uruguay, teniendo como objetivos:

- Promover una mayor liberalización y expansión del comercio mundial.
- Revisar y mejorar el sistema multilateral de comercio
- Extender su ámbito de aplicación a nuevas áreas de comercio internacional, como los servicios, la agricultura, las medidas comerciales relacionadas con la inversión y la propiedad intelectual.²⁷

En 1982, el 100% las importaciones estaban sujetas a permiso previo y existían 16 tasas arancelarias con rangos de exentos hasta un 100%, mientras que el arancel promedio

²⁵ Cabe señalar que uno de los requisitos para que México entrara al GATT, era la eliminación del sistema de precios oficiales antes de que finalizara 1987.

²⁶ José Ignacio Martínez Cortés. "Diez años de apertura comercial", en El Financiero 9 de marzo de 1993. p. 32A.

²⁷ Herminio Blanco. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo. Edit. F.C.E. México 1994. pp. 89-91

era 27%. En 1988 eran 5 tasas arancelarias (0%, 5%, 10%, 15% y 20 %), mientras que el valor total de las importaciones sujetas a permiso previo pasó de 100.0% en 1983 a 14% en 1991. ²⁸ Ver cuadro. 3.3.

Cuadro 3.3

ESTRUCTURA ARANCELARIA					
	1982	1986	1989	1990	1991
TOTAL DE FRACCIONES	8,008	8,206	11,803	11,826	8,828
VALOR DE LAS IMPORTACIONES SUJETAS A PERMISO	100.0%	27.8%	18.0%	14.0%	14.0%
MEDIA ARANCELARIA	27.0%	22.6%	13.1%	13.1%	13.1%
ARANCEL PROMEDIO	16.4%	13.1%	9.5%	10.4%	10.8%
NUMERO DE TASAS	18	11	5	5	5

FUENTE: SHCP Y BANCO DE MEXICO

A partir de 1982 y hasta 1988 se mantuvo en México un superávit comercial en la balanza comercial, como resultado de las políticas de apertura comercial, fomento a las exportaciones, devaluación de la moneda y de un severo ajuste recesivo en lugar de una sustitución efectiva de importaciones en una economía en expansión: Cuadro 3.4.

²⁸ El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. México Agosto 1992. p. 27.

Cuadro 3.4.

EXPORTACION E IMPORTACION GLOBAL. 1980-1992.
(Millones de dólares) *

ANO	EXPORTACIONES (F.O.B.)	IMPORTACIONES (F.O.B.)	SALDO
1980	15,511.9	18,896.6	-3,384.7
1981	20,102.1	23,948.4	-3,846.3
1982	21,229.7	14,437.0	6,792.7
1983	22,312.0	8,550.9	13,761.1
1984	24,196.0	11,254.3	12,941.7
1985	21,663.8	13,212.2	8,451.6
1986	16,031.0	11 432.4	4,558.6
1987	20,656.2	12,222.8	8,433.4
1988	20,565.1	18,898.2	1,666.9
1989	22,842.1	25,437.9	-2,595.8
1990	26,838.4	31,271.9	-4,433.5
1991	27,120.2	38,184.0	-11,063.8
1992	27,530.8	48,139.4	-20,607.6

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.
*.- No incluye maquiladora de exportación.

En este sentido, la devaluación del tipo de cambio real tuvo una gran incidencia en el aumento de las exportaciones y la caída de las importaciones. La devaluación de la moneda se considera como un mecanismo de carácter compensatorio del desequilibrio de la balanza de pagos, ya que tiende a abaratar las exportaciones y encarecer las importaciones, con lo que técnicamente mejorará la competitividad internacional (en precios) de los productos que el país devalúa.

Al mismo tiempo, la devaluación de la moneda trajo el encarecimiento de los artículos de importación que el país no había logrado en el periodo de sustitución de importaciones, dando como consecuencia un gran desequilibrio en el desarrollo productivo del país, -como en cualquiera de las economías de los PED, en donde sus importaciones continuaban siendo fundamentalmente maquinaria, equipos y tecnología-, teniendo como resultado un encarecimiento en el proceso de desarrollo del país.

En países como México, este tipo de políticas de corto plazo como la devaluación de la moneda, sus resultados no pueden ser indicativo de un cambio en la tendencia de la economía, se necesitan políticas de largo plazo, es decir, estructurales. Lo anterior no significa que las medidas de devaluación o de ajuste no puedan ser una parte del proceso de largo plazo.

Por otro lado, el auge exportador, que también se provocó, provino en gran parte de compañías transnacionales que con redes de distribución internacional bien establecidas y con el fin de abatir costos transfirieron en forma temporal ciertos procesos productivos en México, cuando en 1988 y 1989 el tipo de cambio real volvió a apreciarse a niveles más realistas, muchas de esas exportaciones desaparecieron. ²⁹

A partir de 1988 se revierte la tendencia exportadora y se regresa al constante déficit comercial, el cual pasa de 2,595.8 millones de dólares en 1989 a 20,607.6 millones de dólares en 1992. (Cuadro 3.4) Por lo anterior, resulta evidente que la estrategia de apertura comercial que ha seguido el país por más de un decenio en sus diferentes fases, no ha logrado incrementar y diversificar los productos que se destinan a los mercados internacionales como se había esperado. En este sentido, en términos globales

29 Adriaan Tan Kate. "El ajuste estructural de México..." op. cit. p. 527

sólo un puñado de productos componen el grueso de las exportaciones mexicanas desde hace seis o siete años y las perspectivas para revertir este proceso de estancamiento comercial son bastante reducidas, sobre todo a la luz de las características propias de los productos que se colocan en los mercados internacionales; como son la alta sensibilidad a la caída en el producto norteamericano y reducida competencia a nivel mundial. La explicación de este fracaso se encuentra tanto en la indiscriminada apertura comercial que el gobierno negoció en seno del GATT, como en la carencia de programas industriales y de comercio exterior más eficaces para consolidar una estrategia de productividad y competitividad, sin apoyarse en los esquemas tradicionales de manipulación del tipo de cambio.

A pesar de que la participación de las exportaciones de manufacturas ha aumentado en los diez últimos años al pasar de 3.4 millones de dólares en 1982 a 9.7 millones dólares en 1987 y a 16.8 millones de dólares en 1992, lo que representa una variación porcentual de 500%, por lo que debe promoverse una cada vez mayor participación de las manufacturas en los mercados internacionales que permita diversificar las fuentes generadoras de divisas al interior de la planta industrial nacional. En la actualidad sólo dos divisiones industriales concentran el 66% de las exportaciones de manufacturas realizadas durante 1992, ya que productos metálicos, maquinaria y equipo participan con el 54% y sustancias químicas con 12%. ³⁰

³⁰ Francisco J. Caballero Angulano. "México una estrategia comercial fallida", en El Economista, México, 21 de septiembre de 1993. p. 12

Cuadro 3.5

MEXICO: DINAMICA DE LAS EXPORTACIONES 1987-1992
(millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
EXPORTACIONES TOTALES	20 494	20 546	22 842	26 838	27 120	27 285
PETROLERAS	8 630	6 711	7 876	10 104	8 166	7 749
NO-PETROLERAS	11 865	13 835	14 966	16 735	18 954	19 536
AGROPECUARIAS	1 543	1 670	1 754	2 162	2 372	2 227
EXTRACTIVAS	576	660	605	617	547	469
MANUFACTURAS	9 746	11 504	12 608	13 956	16 035	16 840

FUENTE: Déficit Comercial de México. ¿Sostenible? Este País, Mayo 1993.

Asimismo, la diversificación de los productos no se culminó con igual éxito, toda vez que los sectores que constituían el grueso de las ventas externas en 1992, fueron prácticamente los mismos que lideraban las exportaciones manufactureras en 1986 (cuadro 3.6), cuando se formalizó el ingreso al GATT. Prueba de ello es que los automóviles para pasajeros y los motores para automóviles continuaron siendo los dos renglones de mayor peso dentro de las exportaciones manufactureras. (cuadro 3.7) Dentro de los diez principales productos exportados destacan el hierro manufacturado, las fibras textiles artificiales, la cerveza, el vidrio y el cristal. El ingreso de México al GATT no fue acompañado de una estrategia de diversificación de las exportaciones de los múltiples acuerdos del Libre Comercio que se han efectuado durante el sexenio de Salinas de Gortari, debido a que su interés en el área ha sido más político que comercial. El resultado fue la ampliación abrupta del déficit comercial manufacturero que pasó de 2,400 millones de dólares en 1989 a 27,060 millones de dólares en 1992, esto quiere decir que mientras

las exportaciones manufactureras crecieron cinco veces en un lapso de once años, el déficit comercial en ese sector lo hizo en una proporción de diez veces en tan sólo siete años.³¹

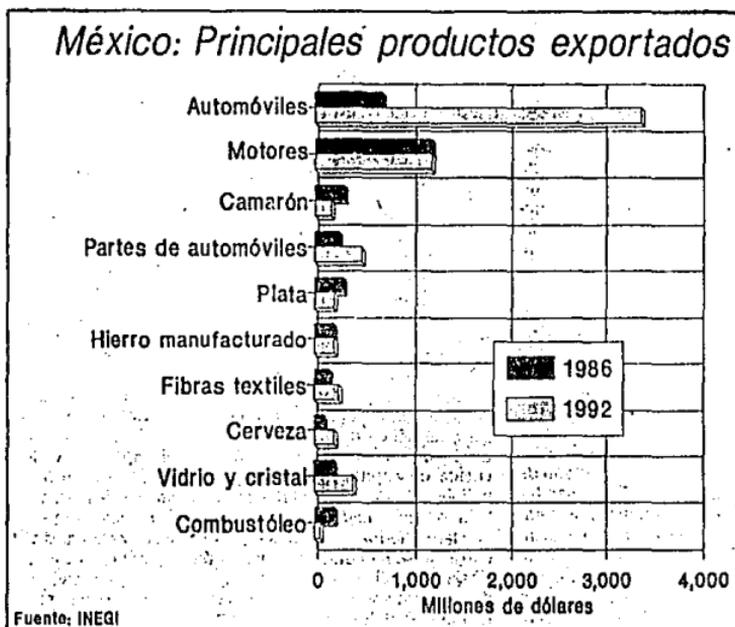
Cuadro 3.6
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR RAMAS 1992
 (millones de dólares)

SECTOR DE ORIGEN	1986	1992
TOTAL DE MANUFACTURAS	7,609	17,474
ALIMENTOS Y BEBIDAS	953	1,127
TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR	108	689
INDUSTRIA DE LA MADERA	107	234
PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	236	217
DERIVADOS DE PETROLEO	640	624
PETROQUIMICA	87	263
QUIMICA	830	2,099
PRODUCTOS PLASTICOS	88	157
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	375	673
SIDERURGIA	446	868
MINEROMETALURGIA	476	843
VEHICULOS PARA EL TRANSPORTE, SUS PARTES Y REFACCIONES	2,052	6,112
PRODUCTOS METALICOS Y MAQUINARIA Y EQUIPO	2,052	3,364

FUENTE: BANCOMEXT. Revista de Comercio Exterior. Febrero 1987 y abril 1993.

31 Raúl Carbajal Cortés. "Recesión Económica. ¿Límite a los éxitos de la política neoliberal?", en El Financiero. México, 2 de agosto de 1993 p. 39A.

Cuadro 3.7



Fuente: Francisco Caballero Angulano. "México una estrategia comercial fallida" En *El Economista* México, 21 de septiembre de 1994.

En relación al destino de las exportaciones, América de Norte continúa siendo el principal bloque comercial. A este mercado se envía el 83.1% de las exportaciones nacionales, y de él provienen el 73.9% de las importaciones que se consideraron en 1992. Al considerar al Canadá, se tiene el 2% de exportaciones y 2% de importaciones. (Cuadro 3.8)

Cuadro 3.8
DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
POR BLOQUES ECONOMICOS

REGION	1985		1988		1992	
	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.	EXPORT.	IMPORT.
AMERICA DEL NORTE	59.60	69.10	69.50	65.80	83.11	73.98
MERCOMUN	1.21	.22	1.50	0.20	1.14	0.24
ALADI	2.14	3.74	3.20	2.30	2.64	2.97
CARICOM	0.29	.02	0.30	0	0.36	0.04
COMUNIDAD EUROPEA	10.40	10.21	11.40	16.50	7.16	10.97
OTROS PAISES	26.36	16.71	14.10	15.20	5.55	11.80

FUENTE: BANAMEX, 1986 Y BANCOMEXT, 1988 Y 1992.

En síntesis, los factores que han coadyuvado al fortalecimiento de las exportaciones en los primeros años de apertura comercial son:

- El incremento en las exportaciones manufactureras ha sido el producto de una capacidad ociosa -derivada de una contracción anterior de la demanda- y no de nuevas inversiones.
- La subvaluación del tipo de cambio que ha fluctuado entre un 20 y 30% durante el período, lo cual significa un "incentivo" o subsidio implícito al exportador e impuesto al importador.
- La baja en los salarios reales que significa contracción de la demanda.
- La mejora en la administración de recursos, organización de la producción y del factor trabajo, así como un mejor conocimiento del exterior.
- El apoyo otorgado a la política oficial de fomento a las exportaciones a través de los programas sectoriales: PRONAMICE, PROFIEX y el apoyo financiero otorgado por el banco de desarrollo Banco de Comercio Exterior.³²

32 René Villarreal. Industrialización, deuda... op. cit. p. 318.

De 1981 a 1992 el ajuste por el lado de las importaciones ha tenido una tendencia de cambio dramático; en un sólo año las importaciones se redujeron de 23,948 millones de dólares en 1981 a 14,437 millones de dólares en 1982. Para 1987 estas alcanzaron 12,222 millones de dólares; así, la reducción del valor de las importaciones de mercancías fue de casi 50% en el período 1981-1987. Sin embargo, como resultado de un intenso proceso de apertura comercial a partir de 1989 se ha generado un incremento sin precedentes en el déficit de la balanza comercial del país (cuadro 3.4.).

Tiene especial interés el aumento en la importación de los bienes de consumo, estos se elevaron a 54.4% en promedio anual, al pasar de 767 millones de dólares en 1987 a 7,024 millones de dólares en 1992, indicando el drástico desplazamiento de los productos nacionales. Este incremento afecta principalmente a los micro y pequeños productores, pues sus altos costos de producción les impiden competir con productos extranjeros en calidad y precio. (cuadros 3.9 y 3.10)

Cuadro 3.9
MEXICO: DINAMICA DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN
1987-1992
(millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992
IMPORTACIONES TOTALES	13 305	20 274	25 538	31 272	38 184	46 212
BIENES DE CONSUMO	767	1 922	3 499	5 099	5 640	7 024
BIENES DE USO INTERMEDIO	9 907	14 325	17 171	19 384	24 174	28 236
BIENES DE CAPITAL	2 631	4 027	4 769	6 790	8 471	10 952

FUENTE: Déficit Comercial de México. ¿Sostenible? Este País, Mayo 1993.

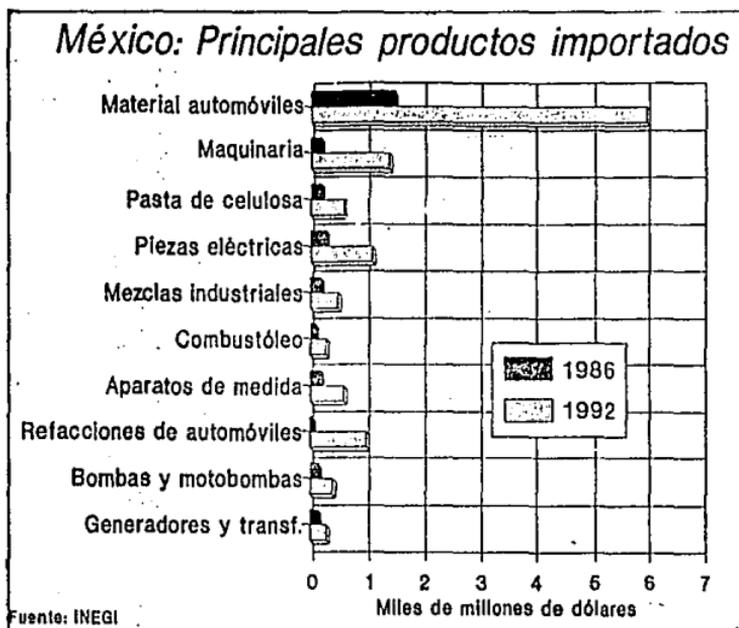
Cuadro 3.10**IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR RAMAS 1992**
(millones de dólares)

SECTOR DE ORIGEN	1986	1992
TOTAL DE MANUFACTURAS	10,147	44,535
ALIMENTOS Y BEBIDAS	490	3,278
TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR	134	1,670
INDUSTRIA DE LA MADERA	50	412
PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	434	1,580
DERIVADOS DE PETROLEO	98	1,391
PETROQUIMICA	490	506
QUIMICA	1,207	3,980
PRODUCTOS PLASTICOS	272	1,390
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	93	559
SIDERURGIA	631	2,468
MINEROMETALURGIA	194	773
VEHICULOS PARA EL TRANSPORTE, SUS PARTES Y REFACCIONES	1,272	9,410
PRODUCTOS METALICOS Y MAQUINARIA Y EQUIPO	4,425	16,840

FUENTE: BANCOMEXT. Revista de Comercio Exterior. Febrero 1987 y abril 1993.

Los productos importados que ocuparon los primeros lugares en 1986 y 1992 son similares y son los que se utilizaron en los sectores exportadores de mayor dinamismo, tal es el caso del material para ensamble de automóviles. Entre los principales se ubicaron la maquinaria y partes para procesos de información, la pasta celulosa para papel, las piezas para instalaciones eléctricas, el combustóleo, los aparatos de medida y análisis y las refacciones para automóviles y camiones (cuadro 3.11).

Cuadro 3.11



Fuente: Francisco Caballero Angulano. "México una estrategia comercial fallida", en El Economista México, 21 de septiembre de 1994.

El efecto combinado del mayor dinamismo en las importaciones que llegó al 28% (tasa de crecimiento promedio anual), frente a un moderado crecimiento de las exportaciones con 5.9%, ha dado como resultado un cambio en el ámbito externo. En 1997 las exportaciones de productos nacionales no sólo financiaban el total de las importaciones,

sino que generaban un remanente de divisas del 54%; para 1992 el valor de ventas al exterior sólo cubre el 58% de las importaciones. En 1992 el déficit registró un índice cercano a 20.5 millones de dólares.³³

En una economía de grandes distorsiones en las estructuras comerciales, las importaciones no resultan ser una variable de regulación perfecta en los precios internos, pues la estructura de comercialización, la falta de información para el consumidor, los costos de transporte y productos diferenciados no permiten que las importaciones sean el mecanismo de regulación de precios, como dice la teoría liberal.³⁴

En síntesis, se puede señalar que a mediano y largo plazo el crecimiento de las exportaciones manufactureras no podrán sustentarse en uso de la capacidad ociosa, subvaluación del tipo de cambio y baja de los salarios reales, ya que éstos deben considerarse sólo como factores complementarios. Se debe buscar el crecimiento de nuevas inversiones que incrementen la capacidad exportadora de aquellos sectores y mecanismos que presenten una ventaja comparativa dinámica y principalmente en la reestructuración y modernización integral de la industria y el apartado productivo nacional, al mismo tiempo que responda a los cambios internacionales de globalización y a las necesidades propias del mercado internacional. No se debe seguir tratando de exportar sólo el excedente de producción, sino detectar necesidades para producir artículos que demanda el consumidor mundial.

En este sentido, se requerirá un programa de fomento a la sustitución selectiva y eficiente de importaciones, al tiempo se utilice el arancel como un instrumento eficaz de

33 "Déficit comercial de México. ¿Sostenible?" Este país. Tendencias y opiniones. México, mayo de 1993. p. 26

34 René Villarreal. Industrialización, deuda... op. cit. pp. 337-338

regulación que permita garantizar que las importaciones no se disparen, presionando al mercado de divisas y se provea de una producción óptima y eficiente en la sustitución selectiva de importaciones, es decir, una estrategia que conjugue de manera integral las ventajas comparativas de la industria nacional y la reconversión y modernización de la planta industrial, con una política comercial y cambiaria que permita consolidar y diversificar los mercados externos.

Por los resultados de comercio exterior anteriormente señalados, se puede observar que no se han alcanzado los objetivos propuestos; sino que se ha propiciado un gran crecimiento de las importaciones que han terminado por generar un gran déficit comercial externo, además de afectar la planta industrial nacional al no existir un verdadero cambio estructural en la base productiva.

La recesión se prolonga debido a la persistencia de los problemas de carácter estructural, en especial la fuerte dependencia del sector industrial con respecto al exterior, que se refleja en las altas importaciones de bienes intermedios y de capital.

3.5.- Resultados de la política de reconversión industrial.

Como vimos en el apartado anterior, los objetivos de la nueva política comercial no se han cumplido en gran medida porque no se ha desarrollado una verdadera reconversión industrial ha pesar de las políticas que se han aplicado en esta materia.

Los criterios generales de reconversión industrial, se han establecido de la siguiente manera:³⁵

- a.- Aumento de la oferta de bienes y servicios básicos.
- b.- Incremento del grado de integración intra e intersectorial mediante el desarrollo selectivo de la industria de bienes de capital.
- c.- Vinculación de la oferta industrial con el exterior impulsando la sustitución eficiente de importaciones y promoción y diversificación de exportaciones.
- d.- Adopción y desarrollo tecnológico para impulsar la producción y la productividad.
- e.- Aprovechamiento eficiente de la participación directa del Estado en áreas prioritarias estratégicas para reorientar y fortalecer la industria nacional.

Los criterios anteriormente señalados resultan muy interesantes ya que enfocan los principales elementos necesarios para lograr una real reconversión industrial. Sin embargo, al mismo tiempo no han utilizado mecanismos pragmáticos que nos lleven a tener resultados más tangibles, ya que se pretende tener industrias competitivas cuando aún existen problemas en la organización de la planta productiva. Es decir, las empresas que tienen la posibilidad de tener una mayor posibilidad de mantenerse en el mercado

³⁵ Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994.

interno y exportar son las grandes empresas, debido principalmente a su capacidad financiera; mientras las micro, pequeñas y medianas industrias no tienen acceso al financiamiento para adecuar a su empresa a las exigencias de la competencia extranjera.

El objetivo actual es cambiar cualitativamente las formas de producción y de relacionarlas con el mundo sobre bases de eficiencia y competitividad, es decir, "igualar" las condiciones de la industria y la agricultura nacionales con el extranjero, considerando que ambas están a niveles de madurez para competir con mercancías del exterior, y aquellas que no hayan madurado, tendrán que perecer ante la competencia, que son generalmente las pequeñas empresas. Por lo anterior resulta de suma importancia analizar cuales son las industrias que actualmente tienen la capacidad de competir con las grandes transnacionales internacionales, en especial las norteamericanas, siendo Estados Unidos nuestro principal socio comercial y de inversión extranjera.

De acuerdo a un estudio realizado por la revista *Expansión*, de las principales cinco empresas exportadoras en México, una es del Estado; Petróleos Mexicanos, tres son transnacionales; General Motors. S.A., Chrysler de México y Ford Motor Co. S.A. C.V. y una es recientemente privatizada; Teléfonos de México. S.A. de C.V.. De las treinta empresas contempladas en el cuadro 3.12, once son transnacionales, dos son estatales y diecisiete son de iniciativa privada. Lo anterior nos demuestra que gran cantidad de nuestras exportaciones son manejadas por empresas extranjeras, ya que ocupan los primeros lugares de exportación. Por otro lado, nuestras exportaciones continúan teniendo como principal destino a Estados Unidos.

Cuadro 3.12
PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE MEXICO 1991

No	TIPO DE EMPRESA	EMPRESA EXPORTADORA	GIRO PRINCIPAL	DESTINO
1	ESTATAL	PETROLEOS MEXICANOS	PETROLEO	ESTADOS UNIDOS/ ESPANA
2	EXTRANJERA	GENERAL MOTORS S.A.	AUTOMOTRIZ	ESTADOS UNIDOS/ JAPON
3	EXTRANJERA	CHRYSLER DE MEXICO. S.A.	AUTOMOTRIZ	ESTADOS UNIDOS
4	EXTRANJERA	FORD MOTOR CO. S.A. C.V.	AUTOMOTRIZ	ESTADOS UNIDOS/ CANADA
5	IN. PRIV. NAC.	TELEFONOS DE MEXICO S.A. C.V.	COMUNICACIONES	ESTADOS UNIDOS
6	EXTRANJERA	IBM DE MEXICO S.A.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS/ CANADA
7	IN. PRIV. NAC.	CIA. MEXICANA DE AVIACION.	TRANSPORTE	ESTADOS UNIDOS
8	EXTRANJERA	RENAULT IND. MEX. S.A. C.V.	AUTOPARTES	FRANCIA
9	IN. PRIV. NAC.	MET.MEX PEÑALES S.A. C.V.	MINERIA	ESTADOS UNIDOS/ JAPON
10	IN. PRIV. NAC.	IND. MINERA DE MEXICO S.A. C.V.	MINERIA	ESTADOS UNIDOS/ JAPON
11	IN. PRIV. NAC.	MEXICANA DE COBRE S.A. C.V.	MINERIA	BELGICA
12	IN. PRIV. NAC.	CELANESE MEXICANA S.A.	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS
13	IN. PRIV. NAC.	PETROCEL S.A.	PETROQUIMICA	ND
14	IN. PRIV. NAC.	AEROVIAS DE MEXICO. S.A.	TRANSPORTE	ND
15	IN. PRIV. NAC.	SPICER S.A. C.V. Y SUBS.	AUTOPARTES	ESTADOS UNIDOS
16	EXTRANJERA	MOTOROLA DE MEXICO S.A.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS
17	EXTRANJERA	MEXINOX S.A.	HIERRO Y ACERO	ESTADOS UNIDOS
18	EXTRANJERA	XEROX MEXICANA S.A. C.V.	MAQ. Y EQ. ELEC.	ESTADOS UNIDOS/ ARGENTINA
19	EXTRANJERA	CIA NESTLE. S.A DE C.V.	ALIMENTOS	ESTADOS UNIDOS/ SUDAMERICA
20	IN. PRIV. NAC.	TRANS. MARIT. MEX. S.A. C.V.	TRANSPORTE	ESTADOS UNIDOS/ JAPON
21	ESTATAL	EXPORTADORA DE SAL S.A. C.V.	MINERIA	JAPON
22	IN. PRIV. NAC.	NOMUV S.A. C.V. Y SUBS.	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS
23	IN. PRIV. NAC.	VITRO FLEX S.A. C.V.	VIDRIO	ESTADOS UNIDOS
24	IN. PRIV. NAC.	GRUPO IRSA S.A. C.V. Y SUBS	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS
25	IN. PRIV. NAC.	CIFUNSA S.A. C.V.	AUTOPARTES	ESTADOS UNIDOS

Cuadro 3.12 (continuación)
PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE MEXICO 1991

No	TIPO DE EMPRESA	EMPRESA EXPORTADORA	GIRO PRINCIPAL	DESTINO
26	IN. PRIV. NAC.	VIDRERIA MONTERREY S.A. C.V.	VIDRIO	ESTADOS UNIDOS
27	EXTRANJERA	HEWLETT PACKARD DE MEX. S.A. C.V.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS/ CANADA
28	EXTRANJERA	DUPONT. S.A. C.V.	PETROQUIMICA	EUROPA/ASIA
29	IN. PRIV. NAC.	TEREFTALATOS MEXICANOS. S.A.	PETROQUIMICA	ND
30	IN. PRIV. NAC.	ALTOS HORNOS DE MEX. S.A. C.V.	HIERRO Y ACERO	ESTADOS UNIDOS

FUENTE: Las exportadoras e importadoras más importantes de México. Expansión, México, septiembre de 1992.
N.D.- No disponible.

Asimismo, el cuadro 3.13 nos enumera las principales empresas importadoras de México, las cuales vuelven a ocupar tres lugares importantes transnacionales como son *Chrysler de México, S.A.*, *General Motors S.A.* y *Teleindustria Ericsson S.A.*; una de iniciativa privada; Industrias ICA S.A. y la estatal Petróleos Mexicanos. De las treinta más importantes, 14 son extranjeras, y 15 son de la iniciativa privada.

Cuadro 3.13
PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE MEXICO 1991.

No.	TIPO DE EMPRESA	EMPRESA IMPORTADORA	GIRO PRINCIPAL	DESTINO
1	EXTRANJERA	CHRYSLER DE MEXICO. S.A.	AUTOMOTRIZ	ESTADOS UNIDOS
2	ESTATAL	PETROLEOS MEXICANOS	PETROLEO	ESTADOS UNIDOS
3	EXTRANJERA	GENERAL MOTORS S.A.	AUTOMOTRIZ	ESTADOS UNIDOS/ CANADA
4.	EXTRANJERA	TELEINDUSTRIA ERICCCSON S.A. C.V.	ELECTRONICA	SUECIA
5.	IN. PRIV	INDUSTRIAS ICA. S.A. C.V.	CONTROLADORA.	ND
6	EXTRANJERA	HEWLETT PACKARD DE MEX. S.A. C.V.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS
7.	IND. PRIV.	IND. DE TELECOM. S.A. C.V.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS/ BELGICA

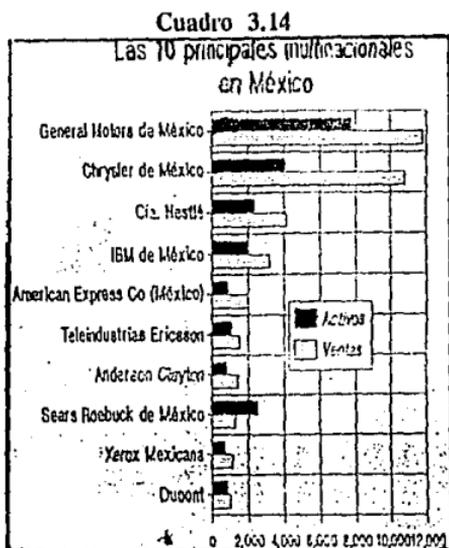
Cuadro 3.13 (continuación)
PRINCIPALES EMPRESAS IMPORTADORAS DE MEXICO 1991.

No.	TIPO DE EMPRESA	EMPRESA IMPORTADORA	GIRO PRINCIPAL	DESTINO
8	EXTRANJERA	MEXINOX S.A.	HIERRO Y ACERO	ESTADOS UNIDOS/ ESPANA
9	EXTRANJERA	ANDERSON CLAYTON & CO. S.A.	ALIMENTOS	ESTADOS UNIDOS/ EUROPA
10	EXTRANJERA	RENAULT IND. MEX. S.A. C.V.	AUTOPARTES	FRANCIA
11	EXTRANJERA	CYBA GEIGY MEXICANA S.A. C.V.	QUIMICA	SUIZA
12	EXTRANJERA	XEROX MEXICANA S.A. C.V.	MAQ. Y EQ. ELEC.	ESTADOS UNIDOS/ BRASIL
13	IND. PRIV.	INDUSTRIA BACHOCO S.A. C.V.	ALIMENTOS	ND
14	IND. PRIV	CUMMINS S.A. C.V.	AUTOPARTES	ESTADOS UNIDOS/ BRASIL
15	EXTRANJERA	MOTOROLA DE MEXICO S.A.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS
16	EXTRANJERA	DUPONT. S.A. C.V.	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS/ CANADA
17	IN. PRIV. NAL.	CELANESE MEXICANA S.A.	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS
18	EXTRANJERA	CIA NESTLE. S.A. DE C.V.	ALIMENTOS	ESTADOS UNIDOS/ EUROPA
19	IN. PRIV	GRUPO. NAL. PROVINCIAL S.A.	SEGUROS	ND
20.	EXTRANJERA	UNISYS DE MEX. S.A DE C.V.	ELECTRONICA	ESTADOS UNIDOS/ BRASIL
21	IND. PRIV	EL PUERTO DE LIVERPOOL S.A. C.V.	COMERCIO	ESTADOS UNIDOS/ EUROPA
22	IN. PRIV. NAL.	CIA. MEXICANA DE AVIACION.	TRANSPORTE	ESTADOS UNIDOS
23	IN. PRIV	IND. JOHN DEERE S.A.	MAQ Y EQ. AGRICOLA	ESTADOS UNIDOS
24.	IN. PRIV	MEXTRAC S.A. DE C.V.	CONSTRUCCION	ESTADOS UNIDOS
25	IN. PRIV. NAL.	TELEFONOS DE MEXICO S.A. C.V.	COMUNICACIONES	ESTADOS UNIDOS
26	IN. PRIV. NAL.	VITROMATIC COMERCIAL S.A. C.V.	COMERCIO	ESTADOS UNIDOS
27	IN. PRIV. NAL.	ALTOS HORNOS DE MEX. S.A. C.V.	HIERRO Y ACERO	ESTADOS UNIDOS
28.	EXTRANJERA	POIOLES S.A. DE C.V.	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS
29	IN. PRIV. NAL.	GRUPO IRSA S.A C.V. Y SUBS	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS
30	IN. PRIV. NAL.	GRUPO PRIMEX S.A. C.V.	PETROQUIMICA	ESTADOS UNIDOS

FUENTE: Las exportadoras e importadoras más importantes de México. Expansión. México, septiembre de 1992.
N.D. No disponible.

De acuerdo a estadísticas del Banco de México (BANXICO) y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 70 empresas multinacionales concentran

más del 50% de las exportaciones manufactureras mexicanas que envían a los países donde se encuentran sus plantas matrices y filiales. Cinco empresas (*Nissán, Volkswagen, General Motors, Chrysler y Ford*) manejan el 23% de las exportaciones manufactureras totales. (cuadro 3.14) Se ubican en industrias tales como la automotriz, química, petroquímica, farmacéutica, eléctrica, electrónica y de alimentos procesados. Sus principales destinos son Estados Unidos, Canadá, Brasil y Japón donde se encuentran sus plantas subsidiarias.³⁶ En el primer semestre de 1993, las ventas de las firmas extranjeras canalizadas casi totalmente a sus matrices, filiales y distribuidoras superó 9,500 millones de dólares. Estos resultados adquieren una verdadera dimensión si se comparan con las exportaciones totales de manufacturas del país, ubicadas en 19,187 millones de dólares durante el mismo período.³⁷



Fuente: Felipe Gazcón. "Concentran exportaciones 70 multinacionales", en *El Economista* 21 de septiembre de 1993.

³⁶ Felipe Gazcón. "Concentran exportaciones 70 multinacionales", en *El Economista* 21 de septiembre de 1993.

³⁷ *Ibidem*

Por su parte, al remitirnos a la industria mayoritariamente nacional, que engloba a los establecimientos de la pequeña y mediana empresa, se destaca que representan el 98% de los establecimientos industriales del país y aportan el 43% del valor agregado manufacturero, además de generar el 49% del empleo en la industria manufacturera.³⁸ Muchas de estas industrias se concentran en actividades tradicionales como alimentos, textiles, calzado, metal-mecánico, química, etc., lo cual ayuda de una manera considerable al desarrollo regional; es decir, la pequeña y mediana industria al estar ubicadas en todo el territorio nacional, permite adoptar medidas de planeación de desarrollo regional más equilibrado, por lo que es importante impulsarla e integrarla al desarrollo económico y al sector exportador del país.

Este subsector enfrenta problemas de acceso al crédito, de falta de capacitación en su personal e incluso obsolescencia en su equipo, ya que muchas veces trabajan aún con tecnologías tradicionales, enfrentando problemas de comercialización y problemas para mejorar los niveles de gestión en los mercados derivados de su propia escala productiva. Es difícil pensar que esta rama industrial por su tamaño y por las condiciones en que se encuentra tenga la posibilidad de exportar, sin embargo, puede participar como proveedor de insumos para productos de exportación, así como dedicarse a proveer el mercado interno pero bajo una estrategia comercial.

En nuestro proceso de industrialización existe una limitada relación entre industria y comercio exterior que persiste desde hace varias décadas. Actualmente el modelo de crecimiento económico orientado hacia el exterior consiste fundamentalmente en la concentración del sector industrial exportador como motor de crecimiento en la economía, sin llegar a una verdadera reestructuración industrial, es decir, no se ha enfocado a

³⁸ "Perspectivas de la Industria Pequeña y Mediana". Entrevista al Lic. Alfredo Valdez Gaxiola. Dir. Graf. de la Industria Mediana y Pequeña y de Desarrollo Regional de SECOFI, en Mercado de Valores num. 3. México 1º de febrero de 1991.

interconectar a los sectores productivos y a las industrias nacionales, para hacer frente a la competencia. Hasta después de 10 años de apertura se han iniciado programas de subcontratación y alianzas estratégicas. Por lo tanto, México necesita insertarse de una mejor manera a todos los fenómenos internacionales como producto de la globalización, en esquemas de subcontratación, posmaquila, alianzas estratégicas y bloques comerciales, pero mediante una planeación a mediano y largo plazo.

Asimismo, el ajuste recesivo prolongado (1982-1988) no ha permitido a la planta nacional modernizarse, reestructurarse y elevar su productividad. La experiencia ha mostrado que no hay país que haya podido modernizar su industria en un marco de estancamiento y recesión; la razón fundamental es que la reestructuración requiere de una inversión y progreso tecnológico. Paralelamente, la estrategia exclusiva de crecimiento hacia afuera o hacia dentro no son opciones viables de desarrollo para dinamizar de manera integral y sostenida la economía mexicana, se requiere una estrategia de apertura comercial gradual, en sectores competitivos y el apoyo a los menos competitivos con miras a abrirlos paulatinamente.

Los cambios promovidos por el mercado de la economía abierta no han disminuído los desequilibrios productivos, ni han cubierto los huecos dejados por el anterior modelo intervencionista y proteccionista que predominaba, sino por lo contrario, el crecimiento ha pasado a ser el más desequilibrado y con un fuerte rezago de la esfera productiva. Ello compromete las condiciones de crecimiento por el mediano y largo plazo, además de hacer la economía más dependiente de los recursos foráneos dado el desequilibrio externo configurado.

La liberalización comercial no es en sí un cambio estructural, simplemente representa un cambio en los precios relativos internos respecto a los internacionales, pero el cambio

estructural se da sólo cuando cambia la oferta productiva, y esto se logra estimulando a la empresa a entrar de lleno a la modernización tecnológica, comercial, financiera, administrativa y elevando la productividad en general, para competir eficientemente ante la propia apertura y de contar con los apoyos por el lado de la oferta crediticia y apoyo financiero. Sólo así se dará el cambio estructural deseado en términos de crecimiento y desarrollo.

Bajo la perspectiva del enfoque neoestructuralista, el desequilibrio externo en los PED se encuentra ligado al propio patrón de industrialización-oferta productiva, es decir, la industria no cuenta con una producción competitiva al mismo tiempo que continúa siendo dependiente. Por lo tanto, sus propuestas se encaminan en favor del cambio estructural que concentre su efecto en reestructurar la oferta productiva, entendiendo que esta transformación sólo es posible a través de una mayor inversión selectiva y por la aplicación de un programa técnico al proceso productivo.³⁹

En este sentido, en nuestro país existen problemas en relación a la oferta exportable, ya que existe una ineficiencia de los tamaños de las plantas, carencia de parques y puertos industriales modernos para la exportación, el limitado desarrollo tecnológico, problemas de diseño y control de calidad, deficiencias en el empaque y embalaje de los procesos productivos y de infraestructura en telecomunicaciones y transportes.

Por otro lado, existen problemas relacionados a la organización industrial, que, por una parte, no ha podido aprovechar plenamente las economías de escala que se desprenden de la dimensión y estructura del mercado nacional y el potencial exportador y, por otra, no se ha estimulado la articulación más eficiente entre empresas de distintos tamaños,

³⁹ Para mayor información sobre el enfoque estructuralista para América Latina, consultar a Osvaldo Sunkel (compilador). El desarrollo desde dentro. E. Lecturas de El Trimestre Económico no. 71. Ed. F.C.E, México 1991, p.p. 507.

tendiendo así esquemas de integración vertical de las grandes empresas en lugar de aprovechar las ventajas de la subcontratación entre éstas y las pequeñas y medianas empresas, para evitar la duplicidad de inversiones, los excesivos costos de integraciones verticales ineficientes, y en la reducción de los costos de producción a partir de la especialización. A su vez, las empresas no han aprovechado la nueva organización mundial de la producción internacional, la cual permite que este esquema de producción participativa dentro de la fábrica mundial nos inserte de manera más activa en la Nueva División Internacional del Trabajo. Ante la falta de integración de estas empresas se hace más evidente la necesidad de que en nuestro país se impulse con mayor agresividad la creación y funcionamiento de bolsas de contratación de procesos y componentes industriales, como instrumentos estratégicos de las cadenas productivas.

Por lo anterior, se requiere utilizar un arancel como un instrumento de protección temporal y adecuarlo a las condiciones de competencia internacional de acuerdo con los plazos o tiempos necesarios que requerirá la modernización de la planta productiva. Desde el punto de vista de la teoría del comercio internacional, el libre comercio no es lo óptimo bajo un esquema de imperfecciones como el existente tanto en el comercio nacional como en el internacional. No debe pasarse de un proteccionismo indiscriminado a una apertura indiscriminada.

Los sujetos fundamentales de las tareas de modernización industrial son las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a su peso específico en la estructura industrial del país. Se calcula que alrededor del 98% del total de los establecimientos industriales quedan comprometidos en las tres categorías antes mencionadas, generando el 30% de los empleos industriales y más del 40% del valor agregado de dicho sector.⁴⁰

40 René Villarreal. México 2010 op. cit. p. 301

Es necesario reconocer que para que se dé la modernización industrial integral que nos convierta en potencia industrial intermedia, es necesario que la micro, pequeña y mediana empresa enfrente con éxito una serie de obstáculos derivados del modelo de industrialización del país, entre los que se encuentran su reducida capacidad competitiva hacia el exterior, su limitada capacidad financiera, la ausencia de canales propicios de comercialización, el uso arcaico de sistemas de dirección y gestión administrativa, así como también el bajo nivel de capacitación tanto de sus cuadros directivos, medios, técnicos y de su mano de obra en general.

Necesitamos una industria más competitiva, eficiente y productiva donde aprovechemos al máximo las ventajas comparativas que indudablemente tenemos en varios sectores. México cuenta con una planta industrial sobre la cual se necesita emprender acciones de modernización a fin de adecuarlas a las nuevas cambiantes condiciones del mercado mundial. Pero se necesita no sólo la modernización de la planta industrial, sino articular las cadenas productivas, fomentando un crecimiento estable en ramas modernas y crear industrias de alta tecnología activa nacional, hacer frente a los cambios constitucionales en estructuras industriales y comerciales internacionales.

3.6.- La inserción de México en la economía global internacional.

Como lo señalamos páginas atrás, el reto de la reconversión industrial debe partir de la transformación de la estructura productiva para incorporarse de una manera más activa en el comercio mundial y mejorar su especialización productiva para responder a las cambiantes preferencias de la demanda internacional y desarrollar una capacidad de respuesta de los sectores productivos a los grandes cambios que ha experimentado la

economía internacional. La dinámica económica de las naciones está cada vez más centrada en la posición relativa de cada país en los ámbitos del desarrollo tecnológico y del comercio internacional.

La estrategia de especialización, como se explicó con anterioridad, surge con un enfoque global, es decir, orientado desde el comienzo al mercado mundial, retomando la idea de interdependencia pero con base a la cadena productiva, apelando cuando corresponda a la subcontratación internacional, la importación de partes y a una política integral de *comercialización internacional*.

La detección de semejantes sistemas integrados de producción global demandan un constante conocimiento actualizado y oportuno del potencial productivo y exportable, y de una prospección sistemática de las tendencias tecnológicas y comerciales de la economía mundial.

Es necesario plantear una estrategia que implique llevar a cabo una evaluación de las condiciones futuras donde probablemente se desenvolverá en el contexto internacional.

- Los desequilibrios en el comercio internacional.
- Cambios acelerados de la producción como consecuencia de la revolución científica y tecnológica.
- Integración de bloques geo-económicos.
- Deterioro de los términos de intercambio.
- El crecimiento económico de nuestro principal socio comercial, E.U. que ha sido lento y no se ha traducido en una reactivación de su demanda, al mismo tiempo se han incrementado sus políticas proteccionistas.

- Casi todos los PED han seguido el mismo modelo de crecimiento basado en las exportaciones, por lo que la competencia entre ellos se exacerbará y se anularán las ventajas derivadas de la estrategia.

Ante el alto déficit comercial de Estados Unidos, este país muy posiblemente se verá obligado a utilizar una mayor protección que frenará los flujos comerciales internacionales que afectarán a América Latina en general y a México en particular, por su alta dependencia del mercado norteamericano, por lo que México debe ver de una manera pragmática la diversificación e inserción de sus exportaciones en otras regiones.

3.6.1.- México y la subcontratación internacional.

El sector manufacturero en México después de 1982 mostró un notable desempeño exportador y en especial por las nuevas estrategias de las empresas transnacionales en relación a la subcontratación y el comercio intraindustrial.

Una de las características de la globalización internacional, es la estrategia de las empresas en el uso de la subcontratación, con objeto de bajar costos en su proceso de producción. En México las inversiones con propósitos exportadores aprovechando economías de escala se ha intensificado por diversos factores, especialmente a través de empresas transnacionales, tratando de obtener beneficios por la proximidad al mercado estadounidense, el esfuerzo de las empresas de este país por defender su participación en el mercado mexicano, los intentos de otras naciones industrializadas por evitar las barreras no-arancelarias de Estados Unidos, los tratamientos especiales que éste otorga a su vecino del sur por medio del Sistema Generalizado de Preferencias, las ventajas comparativas que México puede ofrecer y las perspectivas de una mayor integración de

los países de América Latina.

Por su parte el gobierno de México, al igual que en otros países, se ha iniciado la promoción de la subcontratación de procesos productivos con el propósito de fortalecer la industria nacional y alcanzar una relativa suficiencia en el abastecimiento del mercado interno. Ante la importancia que representa tanto a nivel internacional como nacional, se constituyó un Sistema Nacional de Subcontratación, coordinado por SECOFI, a través de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña, con el objeto de impulsar la articulación de estas industrias y elevar de esta manera su participación en el aparato productivo (suministro de partes, componentes y equipo que actualmente se importan).⁴¹ De igual forma, se pretende elevar el aprovechamiento de la capacidad instalada de estas empresas. Sin embargo, en México el subsector industrial vive un rezago considerable en lo que respecta al aprovechamiento de las posibilidades de subcontratación, como consecuencia de la falta de información y deficiencias en la difusión de estas empresas. En este sentido, deben promoverse mecanismos como las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), para incentivar la interrelación de las distintas industrias, con el fin de lograr que las pequeñas y medianas empresas puedan participar en el fenómeno de la subcontratación tanto a nivel nacional como internacional.

En relación al comercio intraindustrial, de las 70 principales empresas multinacionales que concentran más del 50% de las exportaciones manufactureras mexicanas envían a los países donde se encuentran sus plantas matrices y otras filiales, lo que resulta ser el comercio intraindustrial. Las principales exportadoras transnacionales se ubican en las

41 José Beltrán Ujaur. "Subcontratación de Procesos Industriales, alternativas para el Desarrollo Industrial", en El Economista. México, 19 de julio de 1989. p 55

industrias automotriz, química, petroquímica, farmacéutica, eléctrica, electrónica y alimentos procesados. En la industria farmacéutica, electrónica y química, prácticamente el 100% de sus exportaciones y el 80% de sus importaciones se realizan entre sí mismas.⁴²

De acuerdo a Jorge Mattar,⁴³ en 1990 el 25.6% del comercio de México con países desarrollados fue intraindustrial, mientras que con los menos desarrollados fue sólo de 14.1%. Lo anterior muestra que pese a su condición de PED, la reciente apertura de México, aunada a las perspectivas de su comercio exterior (el TLC con Estados Unidos y con Canadá), han traído el tipo de Inversión extranjera (principalmente de los PI por la cercanía de estos países y por las barreras arancelaria y no-arancelarias del mercado norteamericano) que genera comercio intraindustrial.⁴⁴

Pérez-Motta⁴⁵ señala que justamente en el período en que las tarifas disminuyeron de manera más significativa y los controles directos se redujeron al mínimo, el comercio intraindustrial de México con el resto del mundo se incrementó con rapidez al pasar de 7% del total en 1982 a 17% en 1987 y a 30% en 1990.

El comercio intraindustrial México-Estados Unidos representó 6.1% del total en 1982 y aumentó a 30.5% en 1990, las cifras fueron menores con respecto al resto del mundo.⁴⁶ De acuerdo a un informe del BID, a pesar de que México mantiene estrechos vínculos con Estados Unidos, la mayor proporción del comercio intraindustrial del país se lleva a

⁴² Felipe Gazcón. op. cit.

⁴³ Jorge Mattar y Claudia Schatan. "El comercio intraindustrial e intralínea México-Estados Unidos", en Comercio Exterior vol. 43, num. 2 México, febrero de 1993. pp 103-124

⁴⁴ De acuerdo a Aaron Tornell, el comercio intraindustrial (comercio de productos diferenciados de la misma industria) se ha dado particularmente entre países industrializados, mientras que el interindustrial (comercio de diferentes productos donde tiene venta comparativa) se realiza predominantemente entre éstos y los PED, el primer tipo de comercio entre naciones en desarrollo puede esperarse sólo en sectores con economías de escala. Aaron Tornell. op. cit. pp. 529-531

⁴⁵ E. Pérez-Motta, "El Comercio Intra-Industrial 1982-1990" mimeo, SECOFI. México, 1991.

⁴⁶ Pérez Motta Op. Cit.

cabo con Japón y Europa Oriental.⁴⁷ Entre los sectores que concentran un volumen significativo del comercio, el que más sobresale es el de la industria de automotores, que en 1990 generó 14.5% de las exportaciones totales.

3.6.2.- Participación de México en los bloques económicos internacionales.

Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Ante el creciente proteccionismo de las economías desarrolladas, y en particular de la norteamericana, México vio inhibido su nuevo modelo exportador; peor aún, las restricciones a sus exportaciones podían poner en peligro los avances económicos y políticos que el país había obtenido, en especial la tendencia proteccionista de la economía norteamericana a pesar de que México y Estados Unidos habían firmado en 1987 un "Acuerdo Marco" para resolver controversias comerciales y facilitar el crecimiento de las exportaciones.

Por lo tanto, el gobierno mexicano reconoció que sería muy difícil transformarse en una nación competitiva e integrada a la economía internacional sino se tenía un pleno acceso al principal mercado de exportación de los productos nacionales.

Por su parte, el interés de Estados Unidos por la participación de México en un mercado común se sustentaba en la idea de mejorar el acceso de los productos estadounidenses a un mercado mexicano en expansión y garantizar el suministro de

⁴⁷ "Con Japón y Europa Oriental, realiza México su comercio Intraindustrial" Informa BID, en El Economista, México, 3 de mayo de 1993.

materias primas y energéticos. A esta concepción, y a la necesidad de Estados Unidos de fortalecer su hegemonía económica, se sumó el deterioro del GATT y el sistema comercial multilateral.

Por lo anterior, el 10 de junio de 1990 el gobierno mexicano propuso al estadounidense la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con el fin de firmar un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil. El 12 de junio de 1991 los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México iniciaron las negociaciones formales del TLC, (en 1988 Canadá y Estados Unidos habían firmado un Acuerdo de Libre Comercio).

El poder legislativo de los 3 países han ratificado el Tratado. El Senado mexicano de conformidad con la Constitución aprobó el 22 de noviembre de 1993. La Cámara de los Comunes y el Senado de Canadá hicieron lo mismo el 27 de mayo y el 23 de junio de 1993 respectivamente, y la Cámara de Representantes y el Senado de los Estados Unidos el 17 y 20 de noviembre de 1993, respectivamente. Este Tratado entró en vigor el 1º de enero de 1994. El Tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes: aspectos generales, comercio de bienes, barreras técnicas al comercio, compras del sector público, inversión y comercio de servicios, propiedad intelectual, solución de controversias y excepciones y disposiciones finales.

En el mensaje del presidente Salinas de Gortari a la nación con motivo de la negociación del TLC, el 12 de agosto de 1992, señaló que las ventajas que nos traería este acuerdo sería:

- 1.- un factor que nos vincularía a uno de los centros más importantes de la economía mundial y, por eso mismo, despertaría el interés y la atención de las otras grandes zonas mundiales de Europa y el Pacífico asiático y nos convertiría en puente con nuestra América Latina.
- 2.- Aseguraríamos el acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte que tiene más de 360 millones de personas.
- 3.- El Tratado daría reglas claras y certidumbre al intercambio con el norte que es el más intenso y voluminoso que ya tiene el país.
- 4.- Podríamos especializar nuestra producción en aquello que llevamos ventajas por nuestro clima, nuestros recursos o nuestras habilidades, y podríamos utilizar tecnología que aprovecharía mejor que la que ya tenemos.
- 5.- Que nosotros, los consumidores, se beneficien de encontrar mayor variedad de productos, de mejor calidad y más bajo precio.
- 6.- Mejor empleo y mejor pagado para los mexicanos, porque vendrán más capitales e inversiones.

El anterior discurso nos demuestra que el TLC con América del Norte representa una gran esperanza para el desarrollo económico de nuestro país. Sin embargo, cabe mencionar que los objetivos descritos no serán tan fáciles de cumplirse debido a la situación económica internacional, a la recesión de la economía norteamericana que ha

sido afectada en los últimos años y a la situación de la incertidumbre de la economía mexicana como consecuencia de la débil estructura industrial y comercial, así como de la crisis política que vive el país.

Por otra parte, tenemos que de no lograr una articulación entre la planta productiva de México y de no mejorar la situación económica internacional, resultará realmente difícil los objetivos anteriormente citados.

La situación actual que mantiene México con Estados Unidos respecto a sus relaciones económicas, éstas están altamente concentradas y dependientes de la economía norteamericana, ya que el 68.6% de nuestras exportaciones van hacia este mercado, el 65% de nuestras importaciones provienen de Norteamérica y el 67% de nuestra inversión extranjera es estadounidense y aproximadamente el 30% de nuestra deuda externa fue contraída por bancos comerciales estadounidenses, lo que da como resultado amplios grados de vulnerabilidad y sensibilidad de la economía mexicana frente a los acontecimientos que se presentan en el vecino del norte.

Se ha tratado de caracterizar la relación de México con Estados Unidos como una interdependencia, si bien es cierto que ello existe, la asimetría en la relación es también un elemento fundamental. El PNB de México representa el 6% del de Estados Unidos, el PIB per cápita norteamericano es 6 veces mayor que el mexicano, el mercado de éste último, representa menos del 6% de las exportaciones totales de E.U. y nuestro país sólo abastece alrededor del 5.7% de las importaciones norteamericanas. Esta desproporción de niveles de desarrollo constituye uno de los rasgos permanentes en su relación, siendo la principal causa que da lugar a la diferencia de criterios e intereses entre los dos países. Cuando existen grandes disparidades y asimetrías entre los países están atentan contra el menos productivo, predominando la pauta de negociación del más fuerte.

En el caso específico de Estados Unidos se corre el riesgo de que dada la superioridad de la economía y competitividad de las empresas norteamericanas, y por las condiciones que arriba señalamos, se pensaría que una zona de libre comercio sería inequitativa y contraproducente para México debido a que pocas de las empresas mexicanas podrían competir con Norteamérica. De acuerdo a Lorenzo Meyer, el TLC es cada vez menos un mero tratado de libre comercio, y cada vez más es un acuerdo para regular los principios básicos de la actividad económica mexicana como condición para tener un acceso al mercado norteamericano.⁴⁸

Sin embargo, aunque la economía mexicana presentó una vulnerabilidad ante las fluctuaciones de la economía norteamericana y lo será mayor ante el incremento de los vínculos entre ambos países, no deja de resultar importante llevar a cabo una estrategia de aprovechamiento de México al mercado norteamericano, procurando no caer en una mayor dependencia y contrarrestándolo mediante la exploración de otros mercados potenciales. Esta estrategia deberá contemplar la formación de esquemas de complementariedad industrial y comercial a fin de aprovechar conjuntamente las ventajas comparativas dinámicas que cada economía tiene.

La existencia de un proceso de reestructuración internacional de la industria y el comercio, en el que tanto la economía mexicana como la norteamericana buscan una redefinición, México debe tratar de sacar las mayores ventajas de su vinculación con Estados Unidos, buscando mantenerse y ampliando el mercado norteamericano para sus exportaciones, al mismo tiempo que trata de estimular el mayor ingreso de inversión extranjera. Cabe destacar que a pesar de la existencia de un TLC, se presenta un contexto

48 Lorenzo Meyer. "¿Sin TLC no hay salvación?", en Excélsior, México 18 de septiembre de 1993.

de creciente proteccionismo estadounidense,⁴⁹ ante una balanza comercial deficitaria de 150 mil millones de dólares entre 1982-86. Su balanza de cuenta corriente declinó en 175 millones de dólares en el mismo período, convirtiéndose Estados Unidos en deudor neto del resto del mundo.

Por lo anterior, es necesario crear empresas capaces de responder a la nueva situación económica con Estados Unidos, para obtener las mayores ventajas al efectuarse el TLC, siendo conveniente buscar la subcontratación con empresas norteamericanas. En varias ocasiones es común que no se utilicen los beneficios de un tratado por el desconocimiento del mismo.

Asimismo, se prevé que el TLC tendrá importantes efectos en el comercio intraindustrial e intrafirma con Estados Unidos, aunque es difícil predecirlos de manera precisa. Se espera un flujo importante de inversión directa en México para beneficiarse de sus ventajas comparativas y de su acceso potencial a uno de los mercados más grandes del mundo. En los años ochenta el comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos creció con gran rapidez, pues de representar 6% del total en 1982, pasó a más de 30% en 1990.⁵⁰

En el comercio trilateral con América del Norte existe una situación interesante; la gran similitud de las exportaciones mexicanas y canadienses a Estados Unidos, la cual tiende a reforzarse, permitiendo una creciente competencia de ese mercado. En un estudio del Departamento de Finanzas de Canadá sobre los probables efectos del TLC

49 Cerca del 80% de las exportaciones mexicanas ingresan al mercado estadounidense con una tasa impositiva entre cero y cinco por ciento. La mitad de las importaciones mexicanas que en su mayoría provienen de Estados Unidos están libres de impuestos, y la tarifa impositiva promedio es de 9%.

50 Mattar, Jorge y Schatan, Claudia. *op. cit.* p. 123.

se afirma que tal semejanza se incrementó de 30 a 43% de 1985 a 1990.⁵¹ Es claro que la rivalidad de Canadá con México en el mercado estadounidense es cada vez más fuerte sobre todo en productos de tecnología mediana y quizá hasta alta, como en el caso de los productos electrónicos.

En relación a la inversión extranjera, México ha recibido una cantidad muy pequeña de inversión canadiense y esta se encuentra concentrada principalmente en compañía mineras. Hacia 1990 esta inversión se calculaba en 370 millones de dólares, es decir, 1.4% del total de la IED en México. En cambio, 63.9% de la inversión foránea canadiense se ubica en Estados Unidos.⁵²

Los canadienses ven México un mercado para sus bienes y servicios más que un paraíso para la producción. De acuerdo con cifras oficiales canadienses, el comercio bilateral en 1992 superó los 3,500 millones de dólares canadienses con un significativo superávit en favor de México. Sin embargo, las ventas de Canadá aumentaron más del 37% con respecto a 1991 y sus compras de productos mexicanos crecieron alrededor de 6.6%. En 1991 casi el 90% correspondió a 6% de los 99 capítulos de la tarifa arancelaria (principalmente equipo de transporte, maquinaria y mercancías).

Lo anterior se viene a reforzar por la escasa promoción e información que se tiene acerca de las oportunidades de negocios y de productos en México. Se incluye el desconocimiento de la características de mano de obra, los sindicatos, la barrera del lenguaje, la situación económica y política y en general de la idiosincrasia de la población.

⁵¹ *Ibidem.*, p. 502.

⁵² Castro Martínez, Pedro. "América del Norte. Comercio e Inversiones México-Canadá; un asunto trilateral.", en *Comercio Exterior* vol. 43 no. 5, México, mayo de 1993. pp. 500.

Por lo tanto, la vinculación exitosa de México a un bloque comercial en América del Norte dependerá del conocimiento que se tenga de las características de cada mercado, así como de las posibles implicaciones a su economía. En otro ámbito, debe buscarse la promoción de las oportunidades de negocios de esos países con México pero con un previo estudio. México debe asegurar su acceso al mercado estadounidense, pero no necesariamente elevar el porcentaje de participación de tal país en su comercio exterior. Es preciso insistir en que un acuerdo trilateral en América del Norte no será suficiente para garantizar el acceso de los productos mexicanos a estos mercados. Es indispensable una estrategia nacional de desarrollo que no se apoye únicamente en la ventaja de la mano de obra barata, ya que la tendencia futura de las innovaciones tecnológicas se inclina hacia nuevos mecanismos que requieran un menor número de recursos humanos. La planta nacional, por tanto, requerirá elevar los volúmenes de oferta exportable y, al mismo tiempo, el gobierno deberá lograr un control efectivo de las variables económicas internas. En este sentido, México deberá incluir en su política económica a mediano y largo plazo un modelo de renovación educativa, así como un incremento de su presupuesto para investigación y desarrollo. Finalmente, conviene recordar que Canadá y Estados Unidos no son la única y exclusiva opción para México. Hay otros mercados por explotar y conquistar, que constituyen nuevas oportunidades para un mejor futuro del comercio exterior mexicano.

Cuenca del Pacífico

Si bien es cierto que América Latina parece no contar con un proyecto de inserción a la dinámica industrial y comercial que se viene experimentando en la Cuenca del Pacífico, para México existe la posibilidad de vincularse por las extensas costas (7, 000 Km.) con las que cuenta en la región del Pacífico y más de 3,000 kms de frontera con el mercado más importante de la Cuenca del Pacífico (Estados Unidos), tierras productivas,

abundante mano de obra barata, extracción de reservas de materias primas, entre otras. Además de que esta región representa una de las estrategias que conforma el vasto programa de modernización e inserción del país a las corrientes mundiales, por lo que resulta conveniente aprovechar la inserción con esta zona para acceder a nuevos mercados, a través de productos competitivos, y el establecimiento de proyectos industriales y una política de inversión extranjera de carácter selectivo y complementaria bajo el criterio de mutuo beneficio. México en 1989 exportaba hacia el Pacífico asiático 9.5% del total de nuestras ventas (especialmente petróleo a Japón) e importaba el 10%.⁵³ En 1992, la Cuenca representó el 5.2% del comercio total de México, siendo el 2.6% de nuestras exportaciones y el 8.3% de nuestras importaciones. Estas naciones son el tercer mercado para los productos mexicanos después de Estados Unidos y la Unión Europea.

Como se ha repetido en múltiples ocasiones para México es de suma importancia no depender tanto de la economía norteamericana, para evitar en la medida de lo posible la vulnerabilidad de nuestro país a los acontecimientos del vecino del norte. Sin embargo, es importante aprovechar el TLC para atraer inversiones y subcontrataciones de empresas del Lejano Oriente, por lo que se requiere que esta estrategia esté bien planeada y organizada por empresas especializadas como puede ser una Empresa de Comercio Exterior. La inversión extranjera procedente de esta región casi es exclusivamente de origen japonés; para 1992 representaba el 4.3% del total de nuestra inversión extranjera.⁵⁴

⁵³ José Juan de Olloqui. "Posición clave de México en el Pacífico", en Excelsior. México, 28 de febrero de 1990.

⁵⁴ Erminio Blanco., op. cit., p. 154.

Es conveniente estrechar la coordinación del sector público y privado para la elaboración de una estrategia hacia la Cuenca, participando en organismos regionales, promover una mayor difusión de las ventajas que ofrece el país para empresas inversionistas y para la actividad de subcontratación.

Japón y la Cuenca del Pacífico prometen ser a la larga una importante salida a las exportaciones mexicanas y dar acceso a tecnología avanzada. Japón representa el segundo socio comercial y el segundo mayor inversionista en el programa de maquila.

En 1989 México ingresó al Consejo de Cooperación Económica con la Cuenca del Pacífico (PECC).⁵⁵ Este organismo está compuesto por representantes del sector público, privado y académico. El 18 de noviembre de 1993, México pasa a formar parte de la Organización Económica de la Cuenca del Pacífico (APEC).⁵⁶

Unión Económica (UE)

En 1979 México y la Comunidad Europea establecieron un marco legal de sus relaciones comerciales al firmar un acuerdo de cooperación comercial, que tuvo alcance limitado. El 26 de abril de 1991 se suscribió un acuerdo marco de cooperación México-Comunidad Europea.

El comercio de México con Europa en 1992 fue de 10,390 millones de dólares (3238 millones de dólares por exportaciones mexicanas y 7152 millones de dólares por importaciones).⁵⁷ Las ventas de petróleo crudo tienen una elevada participación en el

⁵⁵ Por sus siglas en Inglés.

⁵⁶ Por sus siglas en Inglés, *ibidem*, p. 155.

⁵⁷ *ibidem*, p. 143.

comercio, le siguen motores, partes de automóviles, vehículos terminados, miel de abeja y café. La UE absorbe alrededor del 12% de las exportaciones mexicanas y abastece más del 15% de nuestras importaciones. De 1982 a 1987 México tuvo un superávit comercial, tanto con toda Europa como con la UE. Pero a partir de 1988 los saldos han sido negativos, y si se excluye el petróleo, el resultado es deficitario todo el período. Los principales destinos de nuestras exportaciones son: España, Francia, (antes) Alemania Federal y Reino Unido.⁵⁸

Para México es indudable la necesidad de diversificar su mercado para reducir su vulnerabilidad y riesgos, por lo cual se necesita una posición más agresiva para entrar al mercado europeo, ya que en los últimos años ha tomado un carácter proteccionista con terceros países como es el caso de las frutas procedentes de países de América Latina. De este modo, para lograr su inserción es necesario realizar mejores técnicas de comercialización (por lo heterogéneo del mercado), utilizar el SGP, negociaciones comerciales y promover una producción con mayor calidad y buen precio, así como valorar las posibilidades de establecer alianzas estratégicas con países europeos en aspectos como planes conjuntos de inversión en áreas industriales específicas.

América Latina

México y los países de América Latina enfrentan problemas y retos que les son comunes, lo cual constituye la premisa básica de instrumentación de acciones conjuntas en el terreno de la integración y complementación industrial. Sin embargo, el objetivo integracionista ha tenido pocos resultados, ante la agudización de problemas económicos

⁵⁸ Tomás Peñaloza Webb. "Las relaciones económicas de México con Europa", en Comercio Exterior vol. 41 núm. 4 México, abril 1991. pp. 327-328.

en la región como es la caída del PIB per cápita, grandes índices de inflación y la exportación neta de capitales entre otros, por lo que resulta impostergable continuar con los procesos de integración.

La integración y complementariedad representan una opción para reactivar la economía regional a través de la superación de obstáculos estructurales que han frenado su crecimiento. Se debe buscar la transformación y modernización de sus plantas industriales para incrementar su eficacia en la productividad y competitividad.

Actualmente México ha firmado un Acuerdo de Libre Comercio con Venezuela y Colombia, que forman el Grupo de los Tres (G-3); al mismo tiempo, existe un eventual Tratado de Libre Comercio con Centroamérica, amén del Tratado ya concluido con Chile en 1991 y con Costa Rica en abril de 1994.

En conclusión, México necesita un mecanismo capaz de integrar las planta productiva, tanto intra como intrarregional, intra-intersectorial, y lo más importante, en realizar una vinculación entre la industria y el comercio exterior mediante una planeación y comercialización sofisticada que le permita competir con el exterior. En este sentido, como propósito de trabajo, se propone demostrar que las Empresas de Comercio Exterior (ECEX) son uno de los mecanismos capaces de vincular a las pequeñas y medianas Industrias al proceso de desarrollo económico y de promoción de comercio exterior. En siguiente capítulo se explicará brevemente la situación de las ECEX en México y sus perspectivas, teniendo como punto de comparación a la empresas comercializadoras internacionales.

CAPÍTULO IV

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX) EN MÉXICO

***El mundo es un buen lugar para
comprar.***

Ernest Hemingway

IV COMERCIALIZACION Y EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX) EN MEXICO

En este capítulo, se considera conveniente analizar la comercialización en México y concretamente las actividades desarrolladas hasta hoy por un mecanismo de fomento a las exportaciones como son las ECEX con el fin de conocer su experiencia, así como explicarnos el porqué no han tenido un buen desarrollo en nuestro país.

Asimismo, la propuesta fundamental es demostrar la importancia de estas empresas en la participación de la micro, pequeña y mediana industrias en fenómenos de globalización -como es la subcontratación- y en el comercio exterior, así como la posibilidad de que las ECEX sirvan para la integración nacional de la planta productiva.

Como explicamos en el capítulo anterior, México adopta el modelo de apertura comercial como motor de crecimiento y desarrollo económico. Sin embargo, ¿México tiene la capacidad para convertirse en un exportador neto?. ¿Qué se está haciendo en la preparación de las estructuras industriales para conquistar mercados foráneos?

La experiencia exportadora de México en el período 1982-1992, ha arrojado varios resultados. En primera instancia, tenemos que los productos manufacturados mexicanos han tenido dificultad para su inserción en los mercados internacionales por factores tales como el proteccionismo de los PI, deficiente calidad del producto, precio no competitivo y problemas de comercialización internacional.

Como también señalamos, a pesar de tener más de 10 años de liberalismo económico, varias empresas mexicanas no se interesan por la exportación, como consecuencia de la falta de conocimiento del proceso para exportar, así como la desarticulación y la falta de cooperación entre empresas. El comercio exterior de México es realizado prácticamente por grandes empresas transnacionales, que cuentan con sofisticados canales de comercialización, y por grandes empresas nacionales de sectores específicos que antes y después de la apertura comercial se han caracterizado por ser grandes exportadores, tales como VITRO (vidrio) Y CEMMEX (cementera).

Por otro lado, debido a la gran apertura de la economía mexicana, las importaciones de bienes de consumo se han incrementado considerablemente afectando la producción de la planta industrial nacional, que al enfrentarse a la competencia en el mercado nacional, se encuentran con los mismos problemas que al competir con el exterior; mala calidad, alto precio y una deficiente comercialización, dando como consecuencia el cierre de empresas, en especial la micro, pequeña y mediana industria. En general, podemos afirmar que muchas de las causas anteriormente citadas tienen su base en una mala desarticulación interempresarial y una deficiente comercialización tanto a nivel nacional como internacional.¹

La planta productiva nacional tiene un alto grado de desarticulación tanto a nivel intrasectorial como intersectorial, lo cual afecta al desarrollo integral de la producción y dificulta la subcontratación tanto en el plano nacional como en el internacional. A nivel nacional la subcontratación serviría para la integración de toda la planta productiva y para disminuir los costos y poderse enfrentar de una manera más eficiente a la competencia internacional.

¹ La comercialización es un conjunto de actividades que facilitan la inserción de los productos al mercado mediante una eficiente distribución y promoción.

En la reestructuración de la economía en donde las exportaciones han sido tomadas como factor de crecimiento y modernización, resulta que para la micro, pequeña y mediana empresa es realmente complicado exportar, por causas de calidad, cantidad de producción, financiamiento, deficiente tecnología entre otros. Sin embargo, debemos enfatizar que la competitividad de las empresas no sólo proviene de la empresa en sí, sino que es resultado del esfuerzo conjunto de los sectores público y privado, de la propia industria y de las prestadoras de servicios.

Por ejemplo, creemos que los planes nacionales de desarrollo deben de ofrecer un escenario propicio para formular y ejecutar estrategias y programas de mejoramiento de la productividad y competitividad de las empresas, sobre todo en el caso de la micro, pequeña y mediana, para prepararlos ante la apertura, globalización e integración con América del Norte y algunas áreas geoeconómicas a las que México se está integrando.

El incentivos y apoyos a la micro, pequeña y mediana empresas debe ser integrales, considerando puntos como la capacidad administrativa, las dimensiones tecnológicas, la productividad, el crédito, la promoción comercial, el uso de la información, las exigencias, la calidad, la expansión hacia nuevos mercados, las escalas de producción, la integración vertical y horizontal, tanto en el plano empresarial como con la cadenas productivas y el aprovechamiento de las ventajas competitivas. La cooperación en este caso no debe limitarse al ámbito productivo local sino que es necesario extenderlo al regional.

Por otra parte, la pérdida de competitividad de la industria se debe a que más del 80% de las micro, pequeña y mediana empresas del país ni siquiera conocen los principios básicos de la mercadotecnia y comercialización, falta grave, puesto que la

ignorancia en esta materia le ha costado su desaparición a un gran número de empresas desde el inicio de la apertura de la economía. La mercadotecnia es una herramienta que permite dar a conocer constantemente los productos y servicios que se ofrecen a los consumidores en el mercado interno y externo, lo cual representa una plataforma de lanzamiento o llave de entrada a una nueva estructura comercial posible base de su éxito y crecimiento.² Asimismo, se deberá favorecer el establecimiento de empresas nacionales en el exterior mediante un plan definido que promueva la asistencia a ferias, la formación de consorcios exportadores y filiales en el exterior.

En el marco de la internacionalización de la economía, el nuevo modelo requiere un cambio de escalas productivas, apoyada con una mejor organización entre empresas que permita aumentar la capacidad de respuesta y generar servicios de apoyo y alianzas de integración vertical de operaciones o bien de complementación de negocios y diversificación de mercados, facilitando su inserción en el mercado internacional.

En el capítulo dos, se explicó cómo las compañías comercializadoras internacionales han desarrollado con gran eficacia, todas las actividades relacionadas con la comercialización internacional; compra-venta de productos, actividades relacionadas con transportación y promoción, producción e inversión, teniendo una gran vinculación con la subcontratación internacional, por lo cual, las actividades de las comercializadoras, resultan ser una parte integral e indispensable en el comercio interno y/o externo.

El gran reto es impulsar a través de las ECEX, las micro, pequeña y mediana empresa, -en donde hay un gran potencial productivo para la exportación-, a participar en la subcontratación y ser proveedores de los exportadores y de la industria maquiladora.

² Clemente Herrera. Con el TLC, la micro, pequeña y mediana industria debe recuperar su capacidad competitiva", en El Financiero México, 25 de agosto de 1993.

En relación al comercio exterior, el objeto de apoyar al desarrollo de las ECEX es para que estas empresas sean agentes dinámicos del comercio exterior, contribuyendo a que las exportaciones de manufacturas no-petroleras se incrementen, diversificando productos y destinos y lograr a través de ellas la participación al comercio exterior de empresas mexicanas que de manera individual no estarían en condiciones de exportar. Asimismo, coadyuva a consolidar oferta exportable competitiva, crear una conciencia exportadora entre los productores, así como crear una imagen propia en el exterior para sí y para los productos que exporten y contribuir al desarrollo de canales de comercialización internacional.

4.1.- La comercialización en México.

En México se requiere diversificar los programas de comercialización, particularmente en el caso de bienes de difícil colocación en el exterior. Las técnicas de comercialización contribuyen a diferenciar los productos exportados de un país a otro, de manera que los compradores de los mercados externos desarrollen preferencias por esos productos específicos.

En México la comercialización internacional de las empresas exportadoras se han realizado de las siguientes maneras:³

-Empresas con inversión extranjera.- Utilizan las estructura comercial internacional desarrollada por sus casas matrices o principales accionistas extranjeros y cuyo

³ Esquemas de comercialización en México y propuestas del marco de política y operación del sector público. Documento elaborado por la Secretaría Técnica del Gabinete de Comercio Exterior de la Presidencia de la República. México, julio de 1984.

comportamiento ha obedecido a políticas corporativas previamente definida. Participan con el 46% del total de las exportaciones del sector privado. (Nissán, Nestlé, IBM, etc).

- **Comercialización indirecta.**- Bajo este rubro se agrupan empresas que por falta de información, de infraestructura e insuficiente conocimiento del mercado, o bien por no contar con esquemas de comercialización nacionales semejantes, tienen que recurrir a *brokers* internacionales. (Resistol, Cigatam, Primex, Unión Nacional de Productores de Hortalizas, Confederación de Asociaciones de Agricultores de Sinaloa, Unión Ganadera de Sonora etc). Participan con el 27% del total de las exportaciones.

- **Consortios de Exportación o Empresas de Comercio Exterior.**- Empresas que se han agrupado o constituido firmas mexicanas de comercio exterior, las cuales participan con el 6% del total de las exportaciones.

- **Comercialización directa.**- Empresas que han desarrollado una estructura propia de comercio internacional para la venta de sus propios productos, lo cual ha sido factible debido a que sus productos tienen un alto grado de especialización y reconocimiento a nivel mundial. (PROTEXTA, ICA, VITRO, CYDSA, entre otros) Participan con el 11% del total de las exportaciones.⁴

Aunque estas empresas han logrado presencia en los mercados internacionales, sus objetivos han sido desarrollados de una manera incompleta y aislada, ya que el comercio exterior de México adolece de una adecuada especialización e información comercial que permita responder con agilidad a las demandas del mercado internacional.

4 Ibidem.

- **Comercialización de empresas del Estado.** Las empresas del sector público vinculadas al comercio exterior, operan principalmente en el sector agropecuario y extractivo, con una estructura definida -propia o vinculada con intermediarios- concurrendo a mercados en donde, para la gran mayoría de sus productos, la fijación de sus volúmenes y precio son exógenos. Ejem. PEMEX (petróleo), IMECAFE (café), Ocean Garden Products (pesca), IMPEXNAL (frutas), Minera Autlan (minerales), Tereftalatos (químicos), etc.

Como se vio, las ECEX no tienen un gran porcentaje de participación en la comercialización de México, mucho tiene que ver en esto que estas empresas no proporcionan todas las actividades que se requieren en el comercio exterior, por lo que resulta mejor acudir a las comercializadoras extranjeras. Por lo anterior, es necesario darle un mayor apoyo a las ECEX de tal manera que resulten ser empresas eficientes en el comercio exterior y las empresas nacionales tengan la confianza y la seguridad de acudir a ellas.

4.2.- Desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior.

4.2.1.- Orígenes. Consorcios de Comercio Exterior. (1972-1986)

La historia de las empresas de comercio exterior en México es relativamente reciente y se encuentra en un nivel de desarrollo mucho menor que el de las empresas similares en otros PED. Esto es resultado del modelo de desarrollo hacia adentro seguido por nuestro país durante varias décadas (1940-1980), dejando de lado la promoción de exportaciones.

Con el propósito de inducir a la industria nacional de una manera creciente y permanente a la exportación mexicana, en los años setentas, el gobierno permitió la asociación de empresas manufactureras para el fortalecimiento de los canales de comercialización al exterior, para apoyar a las empresas que no contaran con infraestructura necesaria para participar en el comercio exterior y para reducir sus costos de operación, entre otros.

En 1972 se forman los primeros Consorcios de Comercio Exterior (fue el primer nombre que se les dio a las Empresas de Comercio Exterior) cuya regulación se estableció a través de un papel sin membrete, en la cual se fijaron las bases de operación de dichas empresas; este nunca se publicó, es decir, su operación se basó estrictamente en la confianza. El objeto era lograr un profesionalismo en las exportaciones y promover los productos mexicanos en el exterior.⁵

Las razones que apoyaron esta medida fueron:⁶

- 1.- Crear un departamento común especializado en exportaciones que distribuyera los costos que representa tener una oficina de comercio exterior en cada empresa.
- 2.- Contar con un cuerpo de funcionarios especializados profesionalmente en comercio exterior.
- 3.- Mantener una oferta exportable permanente, y evitar la práctica de exportar sólo cuando existe la contracción de un producto en el mercado interno o un excedente en la producción.
- 4.- Reducir los costos de comercialización y tráfico por operar con grandes volúmenes.

5 "Empresas de Comercio Exterior" CONCANACO, en El Financiero México, 2 de marzo de 1990. p. 45

6 Ibidem

No existiendo en México una cultura exportadora, y por contar con un mercado cautivo nacional -producto del modelo de sustitución de importaciones-, las condiciones en las que se iban a desarrollar estas empresas eran sumamente difíciles. Por ejemplo, no se tenía experiencia para asistir a ferias y exposiciones internacionales, ni para organizar misiones internacionales. Por lo cual, se dirigieron a la tarea de conjugar equipos humanos para ser capacitados en los procesos de exportación, tanto en los aspectos comerciales, como en las condiciones de mecánica y trámite, a fin de obtener como resultado una exportación creciente.

Entre los incentivos que el Estado proporcionó a estas empresas destaca una concesión del 4% adicional sobre el valor FOB fábrica⁷ en concepto de devolución de impuestos, denominado Extra-CEDI.⁸

Sin embargo, en una auditoría fiscal realizada a mediados de 1974, indicó que los consorcios de comercio exterior no habían cumplido con sus objetivos. El 30%

7 FOB (Free on Bord) Abreviatura usada en algunos contratos de ventas internacionales, cuando las importaciones son valuadas en un punto designado, según lo convenido entre el comprador y vendedor, donde el producto se considera "Franco a Bordo". En tales contratos, el vendedor está obligado a tener la mercancía empacada y lista para el envío desde el punto convenido, ya sea su lugar de operaciones o punto intermedio y el comprador normalmente acepta cubrir todos los gastos de transporte terrestre y asumir los riesgos en el país exportador, así como los costes de transportes subsiguientes. Incluso los gastos de cargar la mercancía en el navío. El lenguaje del comercio. Glosario de términos de uso frecuente en el Sistema Comercial Internacional. Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos. 1983. p. 47.

8 CEDI (Certificados de Devolución de Impuestos) surgieron en 1971 como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos y en general de importación, mismo que se extendió posteriormente a la venta de tecnología y a la prestación de asistencia técnica. El Extra-CEDI concedía a los consorcios en adición al CEDI que recibían las empresas exportadoras de manufacturas. El estímulo consistía en un crédito para saldar obligaciones fiscales con un plazo de prescripción de 5 años a partir de la fecha de exportación y reducía el requisito mínimo de valor total de los beneficios al 50%. Ortiz W. Arturo. Introducción al Comercio Exterior. Ed. IIE, UNAM y Edit. Nuestro Tiempo. México, Junio 1990. p. 132

de las empresas beneficiadas habían utilizado los estímulos en forma óptima, mientras que el porcentaje restante (70%), los habían desviado para compartirlos con sus asociados o tomarlos como utilidades.⁹

Como consecuencia, el 28 de agosto de 1975, se publica en el Diario Oficial de la Federación, un acuerdo que regula y estimula el funcionamiento de los consorcios de comercio exterior precisando sus actividades, derechos y obligaciones para acreditar su registro. Disponía, entre otras cosas, el otorgamiento de incentivos fiscales, que consistía en la devolución hasta de la totalidad de la percepción de impuestos indirectos que fuesen cubiertos por sus actividades, debiendo destinarse íntegramente a sufragar los gastos ocasionados por sus operaciones de comercio exterior, devolución en forma directa del 4% sobre el valor de sus exportaciones de manufacturas a partir de los impuestos pagados en forma de extra-CEDIS y reducción de los márgenes de integración nacional que se exigían a los artículos exportados. Los estímulos se otorgaban con base a tres factores: grado de transformación, contenido nacional y aumentos anuales de exportación logrados por las empresas beneficiadas. ¹⁰

El 29 de diciembre de ese mismo año se estableció el Reglamento del Acuerdo en el que se marcaron los lineamientos de orden estructural y requisitos para calificarse dentro de dos categorías: los consorcios de productores de mercancías, comúnmente llamados consorcios de exportaciones y, las empresas de servicios. La finalidad de estas últimas era la agrupación de oferta y la atención de demandas de productos

⁹ Daemon Dalton. Planeación Estratégica de las Empresas de Comercio Exterior. Edit. Centro de Estudios de Comercio Exterior. México, 1987 p. 35

¹⁰ Manual para la formación y operación de empresas comercializadoras IMCE Subdirección General de Promoción. Dirección de Desarrollo Comercial. México, enero de 1981. pp. 59-68.

y/o servicios en el mercado internacional, sin participar directamente en la producción; en cambio los consorcios de exportación presentaban una infraestructura de apoyo en materia de comercialización, promoción, tráfico internacional, mercadotecnia, etc.¹¹

Durante el período comprendido entre el acuerdo inicial y el nuevo Reglamento de 1975, se formaron 19 consorcios, la mayoría de ellos afiliados a compañías industriales exportadoras, compartiendo el estímulo fiscal. En 1982 existían 12 consorcios de comercio exterior, agrupados en la Asociación Nacional de Consorcios y Compañías de Comercio Exterior. (ANCE). En 1984 existían 18 consorcios y en 1985 eran 18 empresas registradas en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). En la actualidad estas empresas se agrupan en el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX).¹²

En términos generales, el esquema especial de fomento a los consorcios de exportación fueron el estímulo fiscal denominado Extra-CEDI y el subsidio financiero implícito concedido por el FOMEX.¹³

11 ibidem

12 "Empresas de Comercio Exterior" CONCANACO op. cit.

13 A principios de los setentas, FOMEX había puesto en operación 3 programas básicos: el de financiamiento a las ventas externas, el de financiamiento a las exportaciones de servicios mexicanos y el programa de respaldo a la etapa de preexportación.

A partir de 1983 FOMEX incluyó en su programa de financiamiento de créditos directos a las importaciones de productos, abrió líneas de créditos con bancos extranjeros y estableció un mecanismo de financiamiento en divisas a empresas exportadoras (PROFIDE) con recursos del Banco de México con el propósito de proporcionar divisas en dólares estadounidenses para comprar materias primas, refacciones, componentes y servicios necesarios en la fabricación de productos de exportación. Rafael Jiménez Ramos. "Promoción de exportaciones manufactureras de México 1970-1986", en Comercio Exterior. Vol. 37 No. 8 Agosto de 1987. p. 670

4.2.2.- Desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior a partir de 1986.

A partir de la crisis de 1982, la política económica de México de apertura comercial, se ha dirigido a dar apoyo a todo los mecanismos o instituciones que participan en el comercio exterior. Como vimos anteriormente en el PRONAMICE se establece el apoyo a las ECEX debido a que representan un mecanismo eficiente en el fomento a la exportación, por lo cual han sido beneficiadas por varios apoyos de promoción a la exportación. Sin embargo, no se han logrado plenamente los objetivos hasta ahora planteados.

Con el objeto de formalizar de una manera más estructurada e integral con la nueva política económica de apertura comercial, se realizaron el Decreto de 1986 y 1990 de las ECEX donde se especifican sus actividades y objetivos de estas empresas.

Decreto de 1986

En el Decreto publicado el 14 de noviembre de 1986 en el Diario Oficial, se establece el Marco Regulatorio de las ECEX. En este nuevo reglamento se establece la operación y funcionamiento de las empresas basado en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988, Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) en materia de comercio exterior.

En el Decreto se define a las ECEX como entidades con recursos para desempeñar una actividad de promoción integral y de comercialización propia e independiente. Su

constitución es conformada por la Ley General de Sociedades Mercantiles como Sociedad Anónima de Capital Variable, cuya composición deberá regirse de acuerdo a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera.

Se registraron como ECEX aquellas empresas que cumplieran con las siguientes normas: Contar con un capital social fijo mínimo nominado en moneda nacional equivalente a 100,000 dólares. Dicho capital debería incrementarse a 400,000 dólares en el quinto año de operaciones.

Deberían realizar exportaciones mínimas por 3 millones de dólares a los dos años de operación y de 5 millones de dólares al tercer año. A partir del cuarto año las exportaciones realizadas deberán incrementarse por lo menos 10% por arriba de la tasa anual de crecimiento de las exportaciones manufactureras. Deberán registrar saldo a favor en su Balanza Comercial cada año, así como presentar un Programa Anual de Actividades, y un informe anual de cada ejercicio.

Dentro de los principales objetivos se establecieron la promoción y comercialización de la oferta exportable nacional no petrolera y el desarrollo de canales de comercialización internacionales a través del establecimiento de almacenes, representantes de ventas, apoyo tecnológico, localización de mercados, asesoría en comercio internacional, etc., destacando la función de generación de exportaciones directas e indirectas.

A partir de este decreto se establece la diferencia entre la ECEX y otras empresas dedicadas a la comercialización de productos.¹⁴ Dentro de los resultados favorables

¹⁴ Las empresas comercializadoras que no cuentan con registro de ECEX por parte de SECOFI serán sujetas de apoyo al amparo de los programas de BANCOMEXT y su tratamiento será igual al de empresas exportadoras.

que se derivan del decreto destaca la consolidación de su imagen ante las instituciones crediticias y el aumento del número de empresas registradas. Hasta 1989 se mantenían registradas 45 ECEX.

Decreto 1990.

En 1990 se reforma el reglamento de las ECEX con base a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE), que se publica el 3 de mayo de 1990 en el Diario Oficial ante la necesidad de "...generar y propiciar el crecimiento de empresas eficientes especializadas en la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y fortalecimiento de la oferta exportable y de la demanda internacional de productos mexicanos;"¹⁵

Con este decreto se definen como Empresas de Comercio Exterior (ECEX) a las sociedades mercantiles que obtengan el registro como tales por parte de SECOFI y cumplan con los siguientes requisitos:

- Deberán constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de Sociedad Anónima de Capital Variable.
- Se solicita que cuenten con un capital social fijo inicial no menor en moneda nacional, del equivalente de 100,000 dólares al tipo de cambio controlado correspondiente a la fecha de su constitución.

¹⁵ Decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior. Diario Oficial de la Federación, 3 de Mayo de 1990, p. 15.

- El objeto social primordial de estas empresas es la promoción y comercialización integral de exportaciones de manufacturas no-petroleras, realizar exportaciones anuales facturadas por cuenta propia por un valor mínimo de 3 millones de dólares como mínimo a partir del segundo año de que obtuviera su registro. Mantener un saldo positivo en su balanza comercial.

Dentro de los beneficios derivados del acuerdo, se les concede el tratamiento de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)¹⁶, el cual consiste en mayores facilidades para: registro de sus Programas de Importación para Producir Artículos de Exportación (PITEX), servicios de información gratuito a través de SECOFI, beneficios del Sistema de Despacho Aduanero Simplificado, obtención en forma expedita la devolución de los saldos a favor del IVA, podrán contar con apoyo crediticio de BANCOMEXT para fortalecer su capital de trabajo en forma directa y podrán celebrar convenios de cooperación para el desarrollo de proveedores con Nacional Financiera.

Asimismo, se estableció que las ECEX deben ser empresas especializadas en la comercialización internacional, que coadyuven al fortalecimiento de la oferta exportable no-petrolera y que sean catalizadoras del comercio exterior a través de:¹⁷

- Impulsar la comercialización de productos mexicanos que fabrican las pequeñas y medianas empresas, debido a que por sus dimensiones no pueden concurrir de manera individual en los mercados.

¹⁶ SECOFI registra como ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras), a las empresas exportadoras directas que demuestren un saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares o de un millón de dólares como mínimo cuando esta cantidad represente el 40% de sus ventas totales, a las empresas indirectas que demuestren ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportados por terceros, por un valor mínimo equivalente a 50% de sus ventas totales y a las empresas consideradas como ECEX. Diario Oficial de la Nación, 3 de mayo 1990. p. 17.

¹⁷ Ibidem

- Articular e integrar las cadenas productivas en la elaboración de productos no petroleros, generando y desarrollando oferta exportable.
- Detectar nichos de mercado que presenten una oportunidad comercial para los productos mexicanos.
- Desarrollar canales de comercialización que acerquen al productor con el consumidor final.
- Diversificar las exportaciones.
- Propiciar las exportaciones de productos de mayor valor agregado con un alto grado de integración nacional.
- Consolidar importaciones promoviendo la utilización racional de financiamiento en la adquisición de equipo e insumos provenientes del exterior.

En el cuadro 4.1 se puede apreciar la simplificación de requisitos para la conformación de ECEX de acuerdo a los Decretos de 1986 y 1990

Cuadro 4.1.
SIMPLIFICACIÓN DE REQUISITOS

REQUISITOS	1986	1990
Capital mínimo	100,000 dls.	100,000 dls.
Incremento de capital	400,000 dls / 5 años	xxxxxxxx
3 millones de dls.	3 millones de dls.	3 millones de dls.
Aumento de exportaciones	5 millones de dls / 3 años	xxxxxxxx
Balanza favorable	si	si

FUENTE Diplomado de Comercio Exterior. INAP. 1993

4.2.3.- Apoyos a las ECEX.

En esta sección nuestro interés no es profundizar en el análisis crítico de los programas de apoyo a las ECEX, sino el objetivo es hacer un estudio descriptivo de los mismos.

En primera instancia cabe mencionar que la SECOFI, autoriza a las ECEX la expedición de su constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), se les beneficia con los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), relativos a proyectos específicos de exportación, se les beneficia con servicios de información comercial gratuita, con el sistema simplificado de despacho aduanero y BANCOMEXT los apoya mediante el Programa de Apoyo Financiero (PAF).¹⁸ Las sociedades nacionales de crédito podrán participar con capital de riesgo en las ECEX, conforme a las condiciones que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

De acuerdo a un estudio realizado por BANCOMEXT,¹⁹ en 1989 los apoyos financieros del banco, se concentraron en un 94% en 9 empresas: Nacobre Internacional (tubos de cobre), CEMMEX Internacional (cemento), Productos Exportados (botella de vidrio), Lanzagorta Internacional (válvulas), Intercria (objetos de vidrio), Arancia Gruindex (glucosa), Hemi Internacional (manufacturas de vidrio), Importadora y Agroexportadora (productos agrícolas), Contruexport (productos de construcción) e Intercria (vidrio). Por lo que el objetivo de impulsar la comercialización de productos mexicanos que fabrican las pequeñas y medianas empresas no se ha cumplido.

¹⁸ BANCOMEXT en 1984 crea este programa con el objeto de responder a la problemática de las ECEX en relación con sus gastos en las operaciones que realizaban en forma independiente. Programa de Apoyo Integral a las Empresas de Comercio Exterior. BANCOMEXT 1990.

¹⁹ Ibidem

Dentro de los Programas de apoyo a los exportadores, PRONAMICE hace referencia a las ECEX, considerando sus problemas y las nuevas políticas mediante las cuales se les beneficiará.

PRONAMICE.

Este Programa explica el insuficiente desarrollo de las ECEX, se menciona que existe un número reducido de estas empresas especializadas en la promoción de exportaciones sobre la base de conocimientos de oportunidades, infraestructura, aspectos regulatorios, apoyos y técnicas de comercialización.

Se reconoce que los requisitos actuales para el registro y funcionamiento de las ECEX ha inhibido su desarrollo. Tal es el caso del marco regulatorio que dificulta el establecimiento de recintos fiscales para la operación, consolidación y despacho de mercancías. Otras regulaciones han impedido una oferta de servicios de comercio exterior, incluyendo los de agencia aduanal, almacenes de depósito y servicios de transporte multimodal.

Por lo anterior, se busca ampliar los apoyos institucionales a las ECEX, al aumentar los recursos financieros a través del Programa de Apoyos Financieros establecido por BANCOMEXT, que permitan el financiamientos con líneas de crédito directas vinculadas al monto de sus exportaciones y se extenderá a estas empresas el régimen de Impuesto al Valor Agregado (IVA) a tasa cero.

En relación al fomento a las exportaciones se agilizará la devolución de impuestos indirectos al exportador, incluyendo el IVA y los impuestos de materias primas utilizadas en la exportación. Se perfeccionará el apoyo a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

A pesar de todos estos apoyos y simplificación de requisitos otorgados a las ECEX, han tenido resultado insuficientes, los cuales iremos describiendo posteriormente.

4.2.4.- Conformación de las ECEX.

Las ECEX registradas hasta 1992 son noventa y dos. En el cuadro 4.2 se presentan las especificaciones de su nombre, registro, ubicación, tipo de producción y destino principal. De acuerdo a su año de registro encontramos 7 empresas (7.6%) que operan desde 1987; 11 (11.95%) desde 1988; 3 (3.3%) desde 1989; 25 (27.17%) desde 1990; 23 (25.0%) desde 1991; y, el mismo número desde 1992.

Cuadro 4.2
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
1.- 3. M GLOBAL TRADING DE MEXICO. S.A DE C.V.	724/90	D.F.	FENOL, ALCOHOL Y JUGUETES.	E.U.A.
2.- ALCATEL-INDETEL COMERCIO EXTERIOR. S.A. DE C.V.	610/90	D.F.	CONVERTIDORES, BOBINAS, SERVICIOS,	BARBADOS E.U.A. ITALIA BARBADOS

Cuadro 4.2 (continuación)

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
3.- ALRO EXPORTACIONES. S.A. DE C.V.	595/90	JALISCO	ARTESANIAS	E.U.A. CANADA AUSTRALIA.
4.- ARANCIA GRUINDEX. S.A. DE C.V.	118/87	JALISCO	QUIMICO Y ALIMENTOS	E.U.A.
5.- ART & CRAFTS EXPORT S.A. DE C.V.	997-92	D.F.	VIDRIO SOPLADO FIGURAS DE FIERRO PEWTER PESCADOS DE MADERA JOYERIA DE LATON	E.U.A. SUIZA CHILE ITALIA ALEMANIA
6.- BIOTECNOLOGIA DE COSMETICOS S.A. DE C.V.	883/91	D.F.	N.D	N.D.
7.- C.T.C. (CONELC TRADING COMPANY)	684/90	D.F.	ALAMBRO DE COBRE.	COSTA RICA HONDURAS EL SALVADOR GUATEMALA
8.- CALIFORNIA MEXICO EXPORTACIONES S.A. DE C.V.	649/90	D.F.	MUEBLES	E.U.A.
9.- CAPRICCIO DE MEXICO S.A. DE C.V.	944/92	YUCATAN	SOMBREROS, CERAMICA, ADORNOS DE MADERA, CAMISETAS Y CANASTAS	E.U.A.
10.- CEMEX INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	374/88	D.F.	CEMENTO HIDRAULICO	E.U.A.
11.- CIA. DE ALIMENTOS EL DELFIN S.A. DE C.V.	744/91	D.F.	JUGO CONCENTRADO DE PINA	E.U.A.
12.- CIA. DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DEL EDO. DE SONORA. S.A. DE C.V.	800/91	SONORA	GARBANZO, UVAS Y HORTALIZAS.	ESPAÑA E.U.A.
13.- CIA. EXPORTADORA GRUPO DIBOGA S.A. DE C.V.	384/88	BAJA CALIFORNIA	ROLLOS DE PAPEL IMP.	E.U.A.
14.- COMERCIAL EXPORTADORA JASO S.A. DE C.V.	857/91	BAJA CALIFORNIA	REFRESCO, JABON DE TOCADOR.	E.U.A.
15.- COMERCIALIZADORA DE TEXTILES DE EXPORTACION S.A. DE C.V.	545/90	D.F.	HILADOS Y TELAS	E.U.A.
16.- COMERCIALIZADORA RETER S.A. DE C.V.	547/90	D.F.	MONOETILENGLICOL	E.U.A.

Cuadro 4.2 (continuación)
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
17.- COMERCIO INTERNACIONAL INTEGRADO S.A. DE C.V.	1000/92	D.F.	DULCES Y GALLETAS SEMILLAS, MANZANAS Y CHILES	HONDURAS NICARAGUA
18.- COMPEX EXPORTADORA S.A. DE C.V.	749/91	NUEVO LEON	JABONES, DETERGENTES Y LICORES	E.U.A.
19.- CONDUSTRATE INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	593/90	D.F.	CONDUCTORES ELECTRICOS	E.U.A. CANADA
20.- CONGELADOS Y DERIVADOS DEL MAR S.A. DE C.V.	825/91	SINALOA	CAMARON CONGELADO SIN CABEZA	E.U.A.
21.- CONSORCIO COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	345/88	NUEVO LEON	FLETES DE ACERO, LAMINA GALVANIZADA, BATERIAS AUTOMOTRICES, PANELES DE ACERO, ESCALERAS DE ALUMINIO, MUEBLES DE MADERA Y CLAVOS.	E.U.A.
22.- CONSORCIO INTERMEX S.A. DE C.V.	109/87	NUEVO LEON	PELICULA DE CELULOSA	E.U.A.
23.- CONSORCIO INTERNACIONAL DEL PACIFICO S.A. DE C.V.	723/90	D.F.	AGUACATE EN FRUTO	E.U.A.
24.- COREXCO S.A. DE C.V.	1007/92	D.F.	LICORES Y CERVEZA DE MALTA, FIBRA OPTICA, CIGARROS Y AGUAS MINERALES Y EDULCORADAS	CHILE E.U.A.
25.- CORPORACION DE EXPORTACIONES MEXICANAS S.A. DE C.V.	632/90	D.F.	PELICULA FOTOGRAFICA	E.U.A. ALEMANIA
26.- CRISOL INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	787/91	D.F.	FIBRA ACRILICA, HILO ACRILICO	E.U.A.
27.- DELCOMEX S.A. DE C.V.	1006/92	D.F.	CIGARRILLOS, LICORES Y CERVEZA DE MALTA FIBRA OPTICA, AGUAS MINERALES Y REDUCTORAS.	CANADA CHILE E.U.A.
28.- DELTA COMERCIAL E IMPORTADORA S.A. DE C.V.	422/88	D.F.	ORO	E.U.A.
29.- DINAMICA COMERCIAL DE HOME S.A. DE C.V.	986/92	SINALOA	TOMATE, SANDIA, CALABAZA Y CHILE	E.U.A.

Cuadro 4.2 (continuación)
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
30.- DOMOS INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	810/91	NUEVO LEON	ART. MEXICANAS, PIEL Y JOYERIA	E.U.A.
31.- EMPRESA UNIVERSAL DE COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.	989/92	BAJA CALIFORNIA	CHAMARRAS Y BOLSAS PARA DAMA	E.U.A.
32.- EPN INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	694/90	D.F.	EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES, INTERRUPTORES, PARARRAYOS Y FUSIBLES REFORMADOS Y TABLEROS	BOLIVIA EL SALVADOR COSTA RICA
33.- EUREX S.A. DE C.V.	650/90	D.F.	MANUFACTURAS Y MATERIAS PRIMAS.	E.U.A.
34.- EXIMLAT S.A. DE C.V.	424/88	D.F.	BROCOLI	E.U.A.
35.- EXIMCOMER S.A. DE C.V.	696/90	D.F.	MATERIAL ELECTRICO	BRASIL
36.- EXPOHAVRE S.A. DE C.V.	962/92	D.F.	N.D.	N.D.
37.- EXPORMEX TRADING S.A. DE C.V.	943/92	EDO. DE MEXICO	POLIPASTOS, TEQUILA, MANGO, AGUACATE Y AJO.	ECUADOR REINO UNIDO FRANCIA
38.- EXPORTACION ESTRATEGICA	826/91	D.F.	LICORES, TORNILLOS Y TEXTILES.	N.D.
39.- EXPORTADORA CABRERA S.A. DE C.V.	407/88	JALISCO	GUANTES DE PIEL	E.U.A.
40.- EXPORTADORA DE ARTICULOS MEXICANOS S.A. DE C.V.	801/91	D.F.	TABACO	ALEMANIA
41.- EXPORTADORA DE PRODUCTOS HORTICOLAS VALLE-MEX. S.A. DE C.V.	879/91	BAJA CALIFORNIA	CEBOLLIN, PORO RABANOS Y QUELITES	E.U.A.
42.- EXPOSANFER S.A. DE C.V.	991/92	D.F.	CAFE, ARROZ PULIDO Y AGUA MINERAL	BRASIL
43.- FOREVER-GREEN INTER-TRADING S.A. DE C.V.	789/91	D.F.	CEMENTO PORTLAND Y PURIF DIESEL	ARABIA SAUDITA
44.- GRANOS LA MACARENA S.A. DE C.V.	880/91	SONORA	GARBANZO	E.U.A. ITALIA ESPANA
45.- GRUPO HOLCO S.A. DE C.V.	882/91	D.F.	N.D.	N.D.
46.- GRUPO INDUSTRIAL ACEVEDO EXPORTADORA S.A. DE C.V.	548/90	BAJA CALIFORNIA	MOLDURAS Y ACEROS DE MADERA	E.U.A.
47.- GRUPO INTERNACIONAL HHS MEXICO S.A. DE C.V.	686/90	EDO. DE MEXICO	ARTICULOS DE MADERA	SUIZA

Cuadro 4.2 (continuación)
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
48.- GRUPO LPO INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	881/91	D.F.	N.D.	N.D.
49.- GRUPO VESTIMEX S.A. DE C.V.	681/90	D.F.	ROPA	E.U.A.
50.- HANSA LLOYD DE MEXICO S.A. DE C.V.	1008/92	D.F.	MIEL DE ABEJA Y MOSCO ACUATICO SECO	ALEMANIA
51.- HEMI INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	251/87	CHIHUAHUA	ARTICULOS DE VIDRIO	E.U.A.
52.- HERMES COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.	391/88	D.F.	CONCENTRADO DE ZINC Y BARRAS DE ACERO.	E.U.A.
53.- IMPORTACIONES 2001 S.A DE C.V.	964/92	D.F.	FIGURAS DE ONIX FIGURAS DE MAR-MOL PAPEL MACHE PAPEL MATE VIDRIO SOPLADO.	E.U.A. COREA ESPAÑA ALEMANIA FRANCIA
54.- IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL S. DE R. L. DE C.V.	121/87	D.F.	CHICLE NATURAL, MIEL DE ABEJA, ACEITE ESENCIAL DE LIMON, JUGO DE LIMON, ACEITE DE CARTAMO Y AJONJOLI	E.U.A, ITALIA JAPON COREA ESPAÑA
55.- INTERCONTINENTAL DE NEGOCIOS S.A. DE C.V.	994/92	SINALOA	N.D.	ND.
56.- INTERCRISA S.A DE C.V.	315/88	NUEVO LEON	ARTICULOS DE VIDRIO	E.U.A.
57.- INTERMEX EXPORTADORA S.A DE C.V.	788/91	D.F.	ACEITE COMESTIBLE, SOYA Y GIRASOL	E.U.A.
58.- LANZAGORTA INTERNACIONAL S.A DE C.V.	115/87	D.F.	VALVULAS	E.U.A.
59.- LECARO IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A DE C.V.	683/90	D.F.	REFRESCOS Y GALLETAS	E.U.A.
60.- LYNX EXPORTADORA S.A DE C.V.	502/89	NUEVO LEON	LICORES Y TABACO LABRADOS	ALEMANIA
61.- MABE EXPORT S.A DE C.V.	972/92	D.F.	ESTUFAS Y REFRIGERADORES	E.U.A.
62.- MIZRACHI Y CIA. DE MEXICO S.A. DE C.V.	824/91	BAJA CALIFORNIA	RELOJES DE PULSO	E.U.A.
63.- MULTIPROMO S.A DE C.V.	743/90	D.F.	JABON PARA TOCADOR, PILAS, CEPILLOS DENTALES	CANADA AUSTRALIA

Cuadro 4.2 (continuación)
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
64.- MULTIVA S.A DE C.V.	496/89	D.F.	FLORES	E.U.A.
65.- NEXCO S.A. DE C.V.	651/90	D.F.	MANUFACTURAS Y MATERIAS PRIMAS	E.U.A.
66.- OPERADORA DE COMERCIO EXTERIOR UNIVERSAL S.A DE C.V.	992/92	EDO. DE MEXICO	REFRACTARIOS, APISONABLES, MORTEROS Y PLASTICOS	EL SALVADOR
67.- ORGANIZACION JTS INTERNACIONAL S.A DE C.V.	951/92	D.F.	CHOCOLATE EXTRAFINO, NUEZ WESTEM TRAMPADA	CANADA E.U.A.
68.- PAT DIFUSION S.A. DE C.V.	945/92	D.F.	MANUFACTURAS DE PLATA	FRANCIA
69.- PONDEREX S.A. DE C.V.	592/90	CHIHUAHUA	CARTONCILLO TRIPLAY Y TABLEROS	E.U.A.
70.- PRODUCTOS CONGELADOS DEL HUMAYA S.A. DE C.V.	897/91	SINALOA	CARNE DE JAIBA FRESCA Y CAMARON	E.U.A.
71.- PRODUCTOS EXPORTADOS S.A DE C.V.	314/88	NUEVO LEON	ENVASES DE VIRIO Y PLASTICO	E.U.A.
72.- PRODUCTOS NACOBRE S.A. DE C.V.	117/87	D.F.	TUBO DE COBRE	E.U.A.
73.- PROFINTER S.A DE C.V.	591/90	D.F.	ELETRODOMESTICOS, LLANTAS Y AUTOPARTES	E.U.A. COLOMBIA VENEZUELA
74.- PROMOTORA JUNGLA VERDE S.A DE C.V.	931/91	D.F.	MARMOL, CANTERA Y VIDRIO	E.U.A.
75.- PROMOTORES Y ASESORES EN COMERCIO EXT. S.A DE C.V.	663/90	D.F.	JUGUETES	CANADA
76.- PROPIEDADES ESMERALDA S.A. DE C.V.	745/91	NUEVO LEON	COBRE DE 1a, 2a y 3a.	E.U.A.
77.- QUIMAN S.A. DE C.V.	571/90	EDO. DE MEXICO	AÑETA SECA DE TIBURON SUERO FETAL BOVINO	CANADA ALEMANIA
78.- RIESTRA INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	992/92	D.F.	ROPA	E.U.A.
79.- ROBERTSON LESLIE MEXICO S.A. DE C.V.	812/92	CHIHUAHUA	CONCENTRADO DE ZINC, ORO Y PLOMO	REINO UNIDO
80.- RYLTEX S.A. DE C.V.	267/87	AGUASCALIENTES	COBERTORES Y COLCHAS	E.U.A.

Cuadro 4.2 (continuación)
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR 1992

EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR	REGISTRO ALTEX	UBICACION	PRODUCCION	DESTINO
81.- SAMSUN DE MEXICO S.A. DE C.V.	990/92	D.F.	FIBRA ACRILICA EN MECHA	CHINA NACI ONALISTA
82.- SAN CARLOS WORLD TRADE MEXICO S.A. DE C.V.	914/91	D.F.	PLATANO	E.U.A.
83.- SELECTROMEX S.A. DE C.V.	685/90	EDO. DE MEXICO	ARTESANIAS	E.U.A.
84.- SOLTEC EXPO S.A. DE C.V.	423/88	D.F.	SOLDADURAS Y REFRACTORES	NICARAGUA
85.- SOMEXPORT S.A. DE C.V.	489/89	D.F.	ORO FINO EN LIN- GOTES Y ACERO	E.U.A.
86.- TABACOS DEL PACIFICO NORTE S.A. DE C.V.	959/92	NAYARIT	TABACO	E.U.A.
87.- TAMTRADE S.A. DE C.V.	544/90	D.F.	TUBERIA	E.U.A. INDONESIA
88.- TELAS OXFORD INTERNA- CIONAL TRADING S.A. DE C.V.	920/91	D.F.	TELAS SPUN	E.U.A.
89.- TEXTIL EXPORTA S.A. DE C.V.	331/88	D.F.	HILOS DE FIBRA ACRILICA	ITALIA REINO UNIDO ALEMANIA
90.- TEXTILES PALMEIRA S.A DE C.V.	841/91	D.F.	BOLSAS Y ROPA PARA PLAYA	E.U.A.
91.- UNIVERSAL INTER- MARKETING S.A. DE C.V.	985/92	D.F.	BOMBAS PARA AGUA	E.U.A.
92.- YUCATAN EXPORTS & IMPORT S.A. DE C.V.	1005/92	YUCATAN	LIMON SIN SEMILLA, TORONJA, PLATANO TABASCO, CHILE JALAPENO, MELON CATALOPE.	E.U.A.

FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR. 1992
ND.- No disponible.

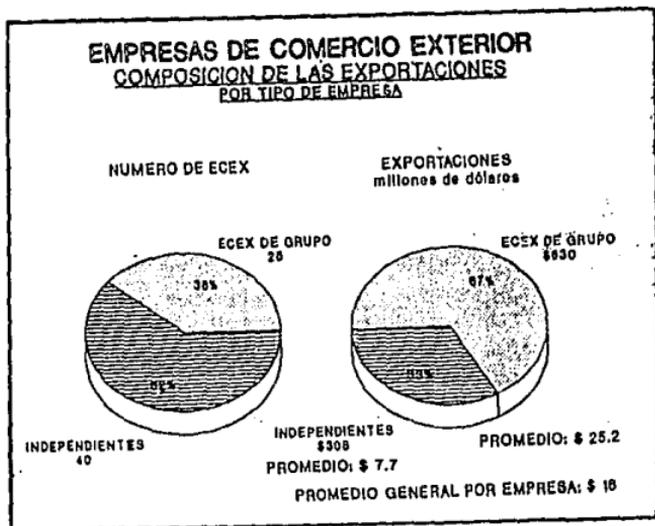
De acuerdo a su conformación, las ECEX se pueden dividir en: a) las que agrupan una proporción importante empresas que pertenecen a solo grupo industrial. b) las que agrupan empresas independientes.²⁰ Estas últimas en 1989 incorporaban 584 empresas asociadas. En forma individual el mayor número corresponde a Nortexport,

²⁰ Empresas de Comercio Exterior. Mimeo. Dirección General de Asuntos Hacendarios Internacionales. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. p. 3

S.A. de C.V. con 148 empresas socias; PROMOTORA INDUSTRIAL DE EXPORTACION INTERNACIONAL S.A. DE C.V.; 50 y, en menor medida CONTRUEXPORT S.A. DE C.V. y GRUPO INDUSTRIAL DEL VESTIDO, ambas con 32 empresas asociadas.²¹

Durante 1991 el 62% de las ECEX estuvieron formadas primordialmente por empresas independientes y sólo el 38% de ellas concentró consorcios de grupo. (ver cuadro 4.3) Sin embargo, al analizar sus volúmenes de actividad, se nota que esta relación es exactamente inversa; las exportaciones de las ECEX de grupo alcanzaron el 67%, resaltando la fuerza de estas empresas en México y las independientes que son la mayoría exportaron solamente el 33%.

Cudro 4.3

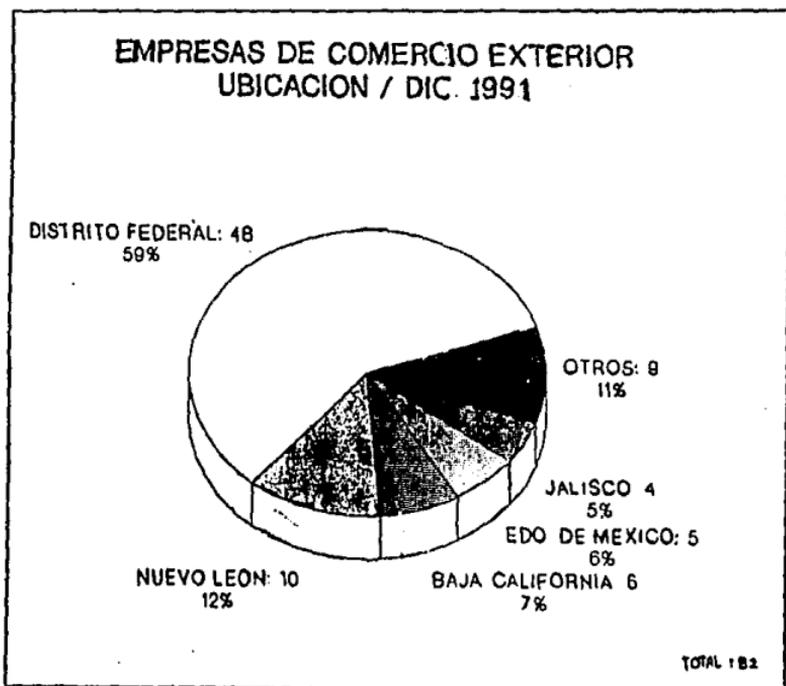


Fuente: Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE. 23 de septiembre de 1993.

21 Las Empresas de Comercio Exterior en México. Mimeo. BANCOMEXT. Enero de 1989.

En relación a la ubicación geográfica de estas empresas, tenemos que existe una concentración del 59% en el D.F., el 12% se sitúa en Nuevo León, y las demás se encuentran esparcidas en aproximadamente 5 estados. (cuadro 4.4)

Cuadro 4.4



Fuente: Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE. 23 de septiembre de 1993.

4.3.- Participación de las ECEX en el Comercio Exterior de México.

Las ECEX han tenido como objetivo principal, incrementar las exportaciones no-petroleras de México, así como diversificar los destinos de las mismas. Sin embargo, como lo vimos anteriormente, este objetivo no se ha logrado cumplir de acuerdo a lo esperado tomando en cuenta la necesidad que tiene el país de incrementar su intercambio comercial de una manera más estructurada.

Con respecto a las exportaciones de manufacturas en el cuadro 4.5. tenemos que la participación de estas empresas con respecto a las exportaciones totales del sector se han situado en alrededor de 6.3% durante 1976-1988.²²

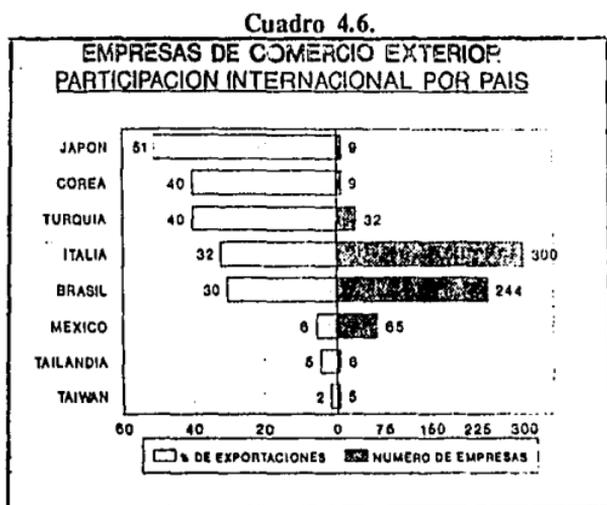
Cuadro 4.5
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS VIA COMERCIO EXTERIOR.

AÑO	PORCENTAJE	AÑO	PORCENTAJE
1976	8.6%	1983	16.6%
1977	11.9%	1984	17.8%
1978	12.1%	1985	20.0%
1979	12.8%	1986	8.9%
1980	11.5%	1987	5.3%
1981	15.7%	1988	4.8%
1982	17.6%		

FUENTE: Consejo Nacional de Comercio Exterior, Banco de México y SECOFI.

²² "Empresa de Comercio Exterior en México." CONCANACO, en El financiero. 2 de marzo De 1990.

En este sentido, la tasa de crecimiento promedio de las exportaciones de las ECEX en el comercio exterior de México durante 1980 a 1989 ha sido de alrededor del 7.5%, lo que representa un mínimo avance real, dado que la participación de estas empresas en el comercio exterior total de México es de aproximadamente del 6%. (cuadro 4.6.). Esto representa una cifra muy modesta si consideramos la gran apertura que hemos tenido durante estos años, y aún más, si se compara con el crecimiento de las exportaciones de las comercializadoras de otros países que han tenido una gran experiencia en el ramo, como es el caso de Corea, Taiwán y Hong Kong, que tuvieron una tasa de crecimiento mayor al 15%.²³ Las actuales empresas exportadoras mexicanas, se enfrentan principalmente a dos problemas; el primero, adecuar sus estructuras productivas y comerciales para exportar, y, por otro lado, competir con empresas comerciales extranjeras que tienen actualmente una gran experiencia en el ramo.



Fuente: Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE, México, 23 de septiembre de 1993.

²³ "Las comercializadoras y su importancia para el Desarrollo del Comercio Exterior de México" CONCANACO SERVYTUR, en El Financiero, México, 25 de agosto de 1989. p. 49

En el cuadro 4.7 se especifica claramente el volumen de exportaciones totales por empresa durante 1988 y 1989. De acuerdo a esta fuente, tenemos que los primeros cinco lugares los ocupa el Consorcio Intermex S.A. de C.V. (aceite comestible de soya y girasol), con 169.8 millones de dólares, la Empresa de Comercio Exterior Mexicano S.A. de C.V., con 73.1 millones de dólares, Productos Nacobre S.A. de C.V. (tubos de cobre), con 64.4 millones de dólares, la Corporación Internacional de Negocios, con 52.6 millones de dólares y CEMMEX Internacional S.A. de C.V. (cemento hidráulico), con 47.7 millones de dólares. En 1989, los primeros cinco sitios, aunque en diferente orden, los vuelven a ocupar estas cinco empresas.

Cuadro 4.7
EXPORTACIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS DE COMERCIO
EXTERIOR (MILES DE DOLARES)

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR	1988	1989
NORTEXPORT, S.A DE C.V	11,422	18,132
COMEXPO	N.D	N.D
CONSORCIO INTERNACIONAL S.A. DE C.V	6,959	6,900
LANZAGORTA INTERNACIONAL S.A. DE C.V	22,979	27,708
ARANCIA GRUINDEX S.A. DE C.V	15,028	20,672
CORPORACION INTERSUB S.A. DE	1,104	2,364
IMPORTACIONES Y AGROEXPORTACIONES MEXICANAS S.A. DE C.V	5,781	9,700
NACOBRE INTERNACIONAL S.A. DE C.V	64,474	62,000
ARTE Y JOYERIA DE MEXICO	N.D	N.D
COPEQ S.A. DE C.V	2,672	8,000
EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO S.A. DE C.V	73,114	97,872
CONSTRUEXPORT S.A. DE C.V	4,463	15,000

Cuadro 4.7 (continuación)
EXPORTACIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS DE COMERCIO
EXTERIOR (MILES DE DOLARES)

EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR	1988	1989
PROMOTORA INDUSTRIAL DE EXPORTACION S.A. DE C.V.	21,935	21,083
CORPORACION INTERNACIONAL DE NEGOCIOS S.A. DE C.V.	52,666	68,272
IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL, S.A. DE C.V.	10,518	20,014
CONSORCIO DE EXPORTADORES MEXICANOS S.A. DE C.V.	25,694	0
HEMI INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	5,972	18,000
MANUFACTURAS HANOVER WORLD TRADE MEXICO, S.A. DE C.V.	1,450	10,000
GRUPO EXPORTADOR DE VESTIDO DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.	868	3,000
INTERCRISA, S.A. DE C.V.	8,284	43,950
PRODUCTOS EXPORTADOS, S.A. DE C.V.	42,792	46,171
TEXTIL EXPORTA, S.A. DE C.V.	1,422	4,334
CONSORCIO COMERCIALIZADOR INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	818	37,050
COMECOEX, S.A. DE C.V.	31	3,576
IUSA INTERNACIONAL S.A. DE C.V.	0	36,800
GEMMEX INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.	47,730	127,407
CONSORCIO INTERMEX S.A. DE C.V.	169,839	214,724
CIA. EXPORTADORA GRUPO DIBOGA, S.A. DE C.V.		10,524
HERMES COMERCIO EXTERIOR S.A. DE C.V.		12,000
EXPORTADORA CABRERA S.A. DE C.V.		5,286
DELTA COMERCIAL E IMPORTADORA S.A. DE C.V.		3,000
SOLTEC EXPO, S.A. DE C.V.		8,700
EXIMLAT, S.A. DE C.V.		3,050
FEXIM S.A. DE C.V.		1,500
SOMOEXPORT, S.A. DE C.V.		1,000
VIVA INTERNACIONAL S.A. DE C.V.		1,200
DESUCA, S.A. DE C.V.		2,000
MULTIVIA, S.A. DE C.V.		6,600
LYNX EXPORTADORA, S.A. DE C.V.		12,800

Cuadro 4.7 (continuación)
EXPORTACIONES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS DE COMERCIO
EXTERIOR
(MILES DE DOLARES)

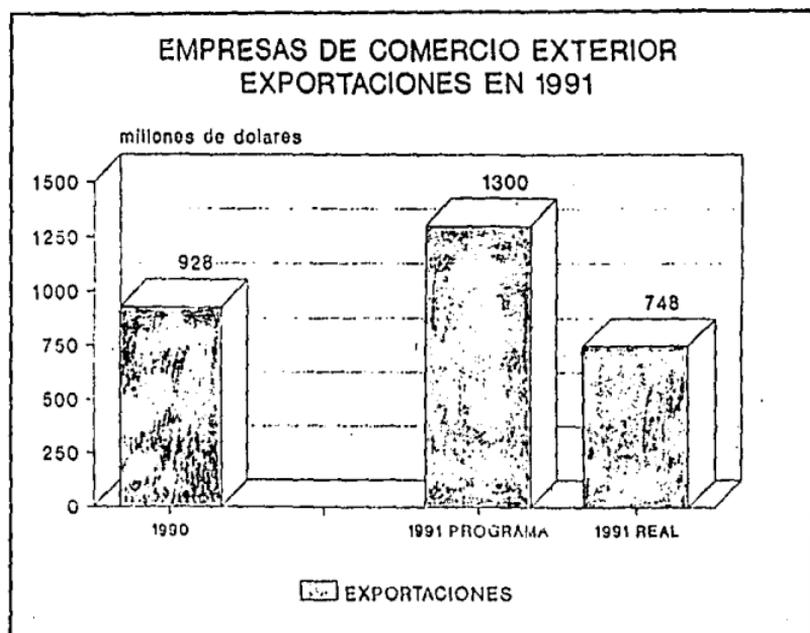
CONSORCIO SOLARIS EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR, S.A. DE C.V.		3,300
FUNDACION UNION CARIBE, S.A. DE C.V.		10,589
CONSORCIO INDUSTRIAL EXCAL, S.A. DE C.V.		17,300
PLATINO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.		17,300
UNCO INTERNACIONAL S.A. DE C.V.		1,500
TOTAL	598,038	1'024,851

FUENTE: BANCOMEXT 1991

De acuerdo a un estudio realizado por BANCOMEXT, en 1988 operaban 27 ECEX, las cuales registraron exportaciones por 598 millones de dólares. En 1989 estaban registradas 52 ECEX, las cuales facturaron ventas por 1,025 millones de dólares. En este mismo año las ECEX participaban con menos del 5% del total de las exportaciones no-petroleras.²⁴ Las exportaciones de las ECEX durante 1990 tuvieron un descenso de 10% con respecto a 1989, al situarse en 928 millones de dólares y en 1991 se sufre otro retroceso al ubicarse en 748 millones de dólares, que representa un 20% menos. Ver cuadro 4.8.

²⁴ Programa de Apoyo Integral a las Exportaciones. 1990 Mimeo. BANCOMEXT. p. 3

Cuadro 4.8.

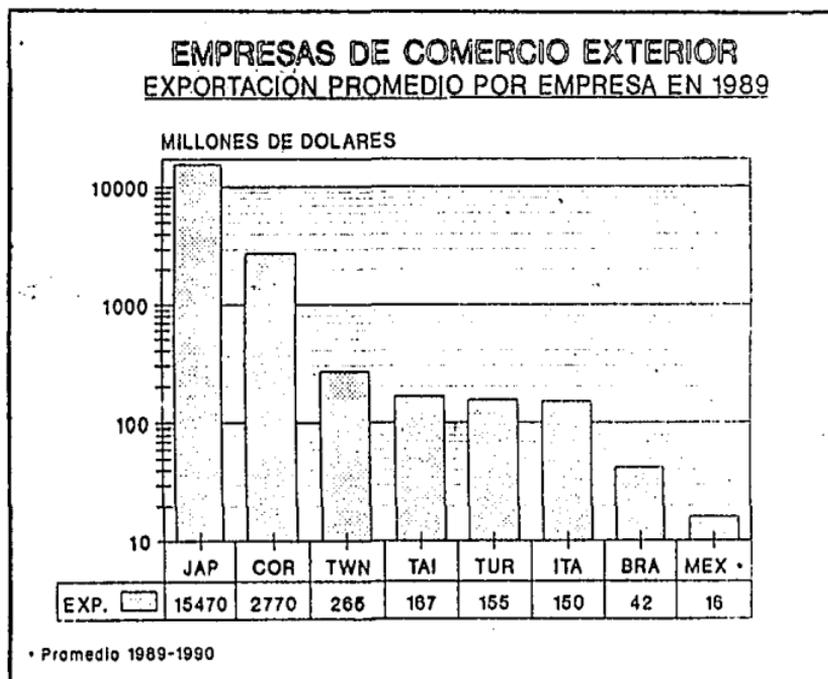


Fuente: Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE. México, 23 de septiembre de 1993.

En 1991, la exportación promedio por empresa (65 empresas) fue de 16 millones de dólares, lo cual refleja dos situaciones; la primera es que existe una concentración del volumen de exportaciones por esta vía, si se compara con las cinco empresas anteriormente mencionadas; por otro lado, en el análisis de los cuadros 4.6 y 4.9, resalta que en otros países en los que se han desarrollado este tipo de asociaciones de empresas para promover las exportaciones, el promedio de sus actividades es

mucho más alto, resaltando los casos de Italia (300 empresas, con un promedio de exportaciones por 150 millones de dólares) y Brasil (244 empresas, que exportaron en promedio 42 millones de dólares cada una).

Cuadro 4.9.



Fuente: Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE. México, 23 de septiembre de 1993.

En general, las ECEX participan con un reducido volumen de exportaciones si se compara con los demás países que han tenido un gran éxito como exportadores. En el cuadro 4.6 se aprecia la diferencia entre los países que utilizan las comercializadoras

en relación al número de empresas y su participación en las exportaciones totales. Tenemos los grandes extremos de concentración de exportaciones por pocas empresas como es el caso de Japón, en el que sus 9 comercializadoras manejan el 51% del total de sus exportaciones; al igual que el caso de Corea, en el que 9 empresas manejan el 40%; Turquía donde 32 empresas manejan el 40%, Tailandia 6 empresas manejan el 5%, Taiwán 5 empresas manejan el 2%.

Por lo anterior se considera conveniente señalar que las principales empresas productivas exportadoras de México, denominadas ALTEX, cuentan con un volumen superior de exportaciones con respecto a las ECEX, incluso estas últimas no están contempladas dentro de las empresas que manejan volúmenes más grandes de exportación en México.

De acuerdo a un estudio realizado por Banco de México, la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación y el Grupo Expansión,²⁵ durante 1989 las principales empresas exportadoras fueron; Petróleos Mexicanos que se mantiene como principal empresa exportadora seguida de Chrysler de México, Ford Motor Company, General Motors de México, Compañía Mexicana de Aviación, Teléfonos de México, Peñoles, Volkswagen de México, IBM de México y Celanese Mexicana. De estas diez empresas, cinco son transnacionales con matriz en los Estados Unidos, Volkswagen tiene su matriz en Alemania, Teléfonos, Peñoles, Celanese Mexicana y Mexicana de Aviación tienen participación de capital nacional.

Si consideramos que existe muy poca participación de la micro, pequeña y mediana empresa en las exportaciones, podemos suponer la hipótesis de que al aumentar la participación de estas empresas a través de las ECEX, se lograría incrementar considerablemente la participación de las exportaciones totales de México y se involucraría

²⁵ Las Exportadoras e Importadoras más Importantes en México, en Expansión Edición Especial.n México, de septiembre de 1992.

en mayor medida a todos los sectores productivos del país al comercio internacional, siempre y cuando estas empresas cuenten con la infraestructura y los recursos adecuados para hacerlo.

Productos.

Entre los principales productos de la oferta exportable de las ECEX en 1985, se encuentran fundamentalmente productos minerales no metálicos (15.71%), productos químicos (11.50%), petroquímicos (10.13%), alimentos, bebidas y tabacos (10.13%), textil y confecciones (9.68%); que en conjunto representaron más del 50% del total exportado. (cuadro 4.10)²⁶

Cuadro 4.10
PRINCIPALES SUBSECTORES DE EXPORTACION DE LAS EMPRESAS DE
COMERCIO EXTERIOR 1985.

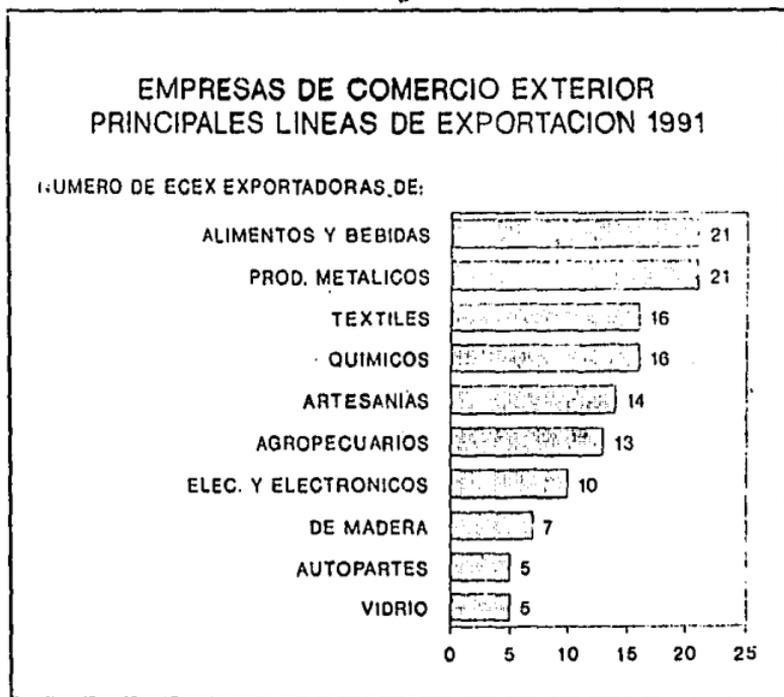
SECTOR	% PARTICIPACION
PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS.	15.71
PRODUCTOS QUIMICOS	11.50
PETROQUIMICOS	10.15
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACOS	10.13
TEXTIL Y CONFECCIONES	9.68
METAL MECANICA	8.73
OTRAS MANUFACTURAS	8.39
AUTOMOTRIZ	8.10
SIDERURGIA Y METALICA	5.34
ELECTRICO-ELECTRONICO	4.56
MADERA Y DERIVADOS	4.53
CALZADO	1.36
MAQUINARIA Y PARTES	1.13
EDITORIAL	0.53
CUERO Y DERIVADOS	0.16
TOTAL	100.00

FUENTE: SECOFI, DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR.

²⁶ SECOFI, Dirección de Servicios al Comercio Exterior.

Asimismo, en las principales líneas de exportación por empresa tenemos que 21 ECEX se dedican al comercio de productos de los sectores de alimentos y bebidas y productos metálicos; 16 empresas en textiles y químicos; 14 empresas en artesanías; 13 empresas en agropecuarios; 10 empresas en productos eléctricos y electrónicos, 7 empresas en productos de madera; 5 empresas en autopartes. Ver cuadro 4.11.

Cuadro 4.11.



Fuente: Diplomado en Modernización de la Política de Comercio Exterior en México 1993. CIDE. México, 23 de septiembre de 1993.

Destinos.

De acuerdo al cuadro 4.12, tenemos que los principales mercados de exportación de las ECEX durante 1985 fueron: Norteamérica con un 67%, seguido por Sudamérica con 9.01%, Centroamérica y el Caribe con 8.51%.

Cuadro 4.12

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES POR MERCADO DE DESTINO 1985.

AREA	% PARTICIPACION
NORTEAMERICA	67.29
SUDAMERICA	9.01
CENTROAMERICA Y EL CARIBE	8.51
ASIA Y OCEANIA	8.17
EUROPA OCCIDENTAL	2.73
OTROS	4.29
TOTAL	100.00

FUENTE: SECOFI, DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR.

Los resultados anteriormente mencionados nos muestran que el cumplimiento de los objetivos de las ECEX no se ha realizado plenamente, ya que el volumen de las exportaciones no se ha incrementado considerablemente, la diversificación de productos y destinos no se ha obtenido, la participación conjunta de la micro, pequeña y mediana empresa no se han llevado a cabo, en gran medida, como ya se mencionó, debido a que las ECEX no han desarrollado actividades de comercialización adecuadas y por

falta de recursos, de tal manera que no han podido ofrecer mayores servicios a las empresas interesadas en participar en el comercio exterior y/o en la producción de nuevos productos exportables y/o en la interrelación productiva y comercial.

4.4.- La participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional a través de las ECEX.

Ante la globalización económica Internacional y la apertura comercial de México, la presencia actual o potencial de los grandes competidores en el mercado nacional e Internacional y las condiciones oligopólicas en la fijación de los precios internacionales dificulta el acceso y permanencia de la pequeña y mediana empresa nacional, por lo que tienden a conformarse con una pequeña fracción del mercado, y se propicia la desaparición de varias de estas empresas. Es habitual que el pequeño empresario desconozca la metodología de la comercialización internacional y/o venta de productos, así como la estructura de los mercados, afectando considerablemente su participación. La magnitud de volúmenes de venta y en ocasiones la calidad variable o diseños anticuados, así como los tiempos de entrega, son algunas de las condiciones difíciles para que estas empresas puedan exportar. Por lo anterior, las empresas que deciden entrar al comercio exterior precisan del apoyo de distribuidores y agentes de ventas a un alto costo y comúnmente tienen problemas con el pago oportuno. Además, generalmente tienen restricciones en lo que se refiere a la obtención de recursos financieros, por lo que no cuentan con capacidad para sufragar algunos gastos de promoción comercial.

Por lo anterior, es conveniente que se dé una articulación entre la micro, pequeña y mediana empresa y las ECEX a fin de aminorar los costos para su introducción al

comercio internacional de una manera más exitosa. El objetivo es aprovechar al máximo la conformación de la industria mexicana incrementando las relaciones entre las empresas y propiciando una mayor complementación y articulación de las cadenas productivas que estimulen un sistema equilibrado y dinámico en el comercio exterior.

Con la unión entre la pequeña y mediana empresa con la ECEX podría lograr lo siguiente:

Consolidación de la oferta exportable. En la gran mayoría de los casos, las demandas de bienes y servicios del extranjero son de gran volumen, de tal manera que es difícil que un solo proveedor pueda abastecer el pedido. En estos casos la ECEX puede actuar como agente para consolidar la oferta exportable necesaria para cubrirlo, mediante la unión de la producción de varias empresas pequeñas y medianas.

Es conveniente mencionar que los importadores no son partidarios de adquirir por separado pequeñas cantidades de un bien determinado, por lo que prefieren concertan su compra con una sola entidad que cubra sus necesidades. Adicionalmente los compradores prefieren negociar con empresas que además de cantidad y calidad, ofrezcan productos complementarios, todo lo anterior es realizado por una ECEX.

Adecuación de los productos a las demandas extranjeras. Este inciso es muy importante por el hecho que en varias ocasiones, los productos no son aceptados por los compradores, por no cumplir con ciertas especificaciones que requieren para adaptarse a las necesidades de un mercado especial, tales como empaque, presentación y calidad.

Muchos de estos requisitos son de un mínimo de adecuación. Sin embargo, esta modificación no es realizada por la pequeña empresa, ya sea por falta de conocimiento del productor o por no ser rentable para uno solo, perdiendo así la transacción. La ECEX cuenta con conocimientos técnico-prácticos e instalaciones necesarias para lograr los resultados requeridos en la adecuación de los productos a la demanda del extranjero. Por los estudios de mercado que realizan, pueden detectar la clase de artículos y especificaciones exactas que requieren los productos para adaptarse a un mercado especial.

Reducción de efectos negativos de las fluctuaciones de los mercados. Por la diversidad de mercados y productos que manejan, así como la constante actualización de estudios de mercados, las ECEX pueden responder a las fluctuaciones de un mercado o una región, como son la contracción de la demanda de cierto producto y/o las barreras no-arancelarias que algún país receptor pudiera tener.

Planificación a largo plazo. En este tipo de empresas, la actividad exportadora se desarrolla de una manera organizada y sistemática, con el fin de proporcionar apoyos técnico-prácticos a las empresas productoras exportadoras e importadoras; así como responder a los compromisos adquiridos con las mismas. Por tal motivo, las ECEX deben planificar sus actividades a largo plazo, ya que el comercio exterior de una empresa debe ser constante más no coyuntural.

Dentro de una buena planeación pueden encontrarse los siguientes renglones: contratación y capacitación de personal, previsión de oferta exportable, actualización constante de estudios de mercado, aumento de capital, desarrollo de canales de comercialización, adecuación de adelantos científicos y tecnológicos dentro de la rama, etc.

Mayor capacidad de negociación. Las ECEX, al tener mayor experiencia en los mercados internacionales y contar con una gama mas amplia de socios, productos y mercados, cuentan con una mayor capacidad de negociación que una empresa en particular. Este poder de negociación puede utilizarse internamente con las autoridades gubernamentales, puesto que representan a un grupo de empresas con intereses análogos.

Reducción de los gastos de exportación. Este concepto se considera como una de las principales ventajas de participar con una ECEX, debido a que se comparten los gastos entre todas las empresas participantes. Estos gastos pueden ser: los sueldos del personal capacitado, los gastos de administración y los gastos de representación de la empresa en el extranjero.

En conclusión, podemos decir que las ECEX en México no se han consolidado como eficientes conductores del comercio, ya que no han cumplido los objetivos por las que fueron creadas. La mayoría no vende por cuenta propia la producción de otras empresas, no han realizado estudios de importaciones, no han consolidado la oferta exportable integrada por la producción de empresas pequeñas y medianas ni han promovido e incrementado la demanda de los productos mexicanos en el exterior.

La infraestructura de comercialización es incipiente pues son muy pocas las empresas que cuentan con oficinas de representación en el exterior, independientemente de la forma en que se manejan los mecanismos de operación, no ha existido la oportunidad de que se desarrollen programas de inversión para los siguientes conceptos: bodegas, canales de distribución, transporte, empresas de empaque y embalaje, equipos de comunicación, inventarios de materias primas y productos terminados.

4.5. Las ECEX en el contexto económico internacional.

Por las actividades que realizan las compañías comercializadoras y de adecuarse a las ECEX, estas empresas resultan ser uno de los mejores mecanismos de promoción a las exportaciones ya que responderían a los nuevos requerimientos de globalización internacional y a las necesidades de la economía de México de incrementar sus recursos financieros a través del comercio exterior y de la inversión.

En primer término tenemos que dado su ambiente de acción a nivel internacional, estas empresas necesitan los adelantos más sofisticados de ciencia y tecnología a nivel de comunicaciones y transporte que que a través de estos se lograría un mejor desempeño en sus actividades y un ahorro en tiempo y dinero. Por otro lado, tenemos que en lo que se refiere a la fábrica mundial, la subcontratación y el comercio intraindustrial, el hecho de que estas empresas cuentan con varios socios y hacen estudios de mercado y empresariales, tendrían la posibilidad de interconectar a las empresas a través de la subcontratación o la creación de proyectos de inversión y por lo tanto, se efectuaría conjuntamente el comercio intraindustrial.

Asimismo, y como lo especificamos con anterioridad, los buenos o malos resultados que tengamos en la inserción de nuestros productos en la economía globalizada TLC dependen en gran medida del conocimiento que se tenga de los mercados, y de los productos que se promocionan, así como de las ventajas que obtengamos con la firma de acuerdos a nivel internacional. Actualmente es común que el sector industrial y la población en general desconozca de las ventajas y/o de los procedimientos para exportar hacia América del Norte, teniendo problemas graves al no poder vincular la producción de una manera adecuada a este mercado.

Por otro lado, como ya se mencionó previamente, uno de los grandes problemas de nuestros sectores productivos es la terrible desarticulación entre empresas, sectores y regiones de nuestro país, teniendo como consecuencia la imposibilidad de crear proyectos de exportación con gran éxito.

Es un hecho que la comercialización internacional a través de las compañías comercializadoras han tenido un papel fundamental reflejándose claramente en países exportadores exitoso del mundo, por tal motivo, si esto se ha comprobado, ¿por qué no vincular y apoyar eficientemente a estas empresas?.

Considerando indispensable la integración de estas empresas a nuestro proyecto de política comercial tanto a nivel interno como Internacional y en especial a nuestro nuevo programa económico creado a partir de la firma del TLC con América del Norte.

4.6. Perspectivas de las ECEX en el TLC con América del Norte.

El capítulo III del Tratado incorpora el principio fundamental del trato nacional a los bienes importados a un país miembro del Tratado desde otro de ellos. Las medidas de acceso a mercados descritas en este apartado establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, así como a restricciones cuantitativas que regirán el comercio de bienes. Entre estas últimas se encuentran cuotas, licencias, permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones. Se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias conforme a las reglas de origen fijadas en el capítulo IV

de este Tratado. El principal objetivo de las ECEX ante el TLC con América del Norte es hacer un estudio exhaustivo del mercado para cada una de sus empresas socias, ya que cada sector tiene su proceso propio de desgravación arancelaria.

Las reglas de origen tienen una importancia significativa en este Tratado, debido a que se quiere evitar que terceros países ajenos al Tratado, gozan de preferencias a través de un país miembro. En el capítulo IV del Tratado se ocupa de las reglas de origen, que definen los requisitos que deberán cumplir las mercancías para gozar de un régimen arancelario preferencial del Tratado. Se establece que "...los bienes se consideran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los que tengan materiales que no provengan de la zona se consideran originarios siempre y cuando los materiales originarios sean transformados en cualquier país miembro. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar la clasificación arancelaria del material conforme a las disposiciones del Tratado. El Tratado incluye una disposición similar al Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC), que permite considerar los bienes como originarios cuando, una vez terminados, se designen específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumplan con el requisito de contenido regional".²⁷

El artículo 405 evita, con una cláusula de mínimos, que los bienes pierdan la posibilidad de recibir trata preferencial por el hecho de contener cantidades muy reducidas de materiales "no originarios". Conforme a esta cláusula, un bien que en

²⁷ Hermínio Blanco. Las negociaciones comerciales de México con el Mundo Edit. FCE, México 1994. pp. 174-175

otras circunstancias no cumpliría con una regla de origen específica, se considerará originario de la región cuando el valor de los materiales ajenos no exceda el 7% del precio o costo del bien.

Por este apartado de reglas de origen y el trato nacional de bienes al mercado resulta esencial que estas empresas realicen estudios de proyectos de subcontratación nacional de tal manera que integren cadenas productivas y cumplan con los requisitos de reglas de origen con calidad y buen precio, y así lograr productos competitivos.

Asimismo, tenemos que el TLC contempla la eliminación por las partes de subsidios a la exportación, en especial en el sector agrícola para evitar fijar impuestos compensatorios. Ante tal situación si las empresas no se organizan y trabajan de una manera planificada será difícil lograr una competitividad con las grandes empresas una vez retirados los apoyos a la exportación.

En general podemos mencionar que las ECEX tienen un papel esencial en la globalización económica internacional y en especial en el TLC con América del Norte, debido a que nos enfrentamos con nuevas legislaciones y prácticas del comercio mundial, anteriormente desconocidas, y que representan serias dificultades para el desarrollo de esta actividad en empresas que no están continuamente modernizándose. Por lo anterior, de ser apoyadas las ECEX por parte del Gobierno y el sector privado, serán la mejor llave de entrada a el mercado de América del Norte y del mundo.

4.7. Factores que influyen en la actividad y desarrollo de la Empresa de Comercio Exterior.

Para lograr las metas de las ACEX, se necesita trabajar en ciertos puntos que afectan sus actividades que éstas realizan, como son:

Factores Nacionales

Oferta exportable. Cualquier proyecto de exportación debe partir de la capacidad de producción real y potencial con la que se cuente, niveles óptimos de calidad, así como un precio del producto competitivo.

En México, es común que se presente el problema de que no se cuente con una oferta exportable requerida por el exterior; lo cual puede ser consecuencia de que los productores ignoren la demanda y no produzcan los niveles requeridos, y/o que no exista una empresa capaz de reunir la demanda solicitada o la posibilidad de unir a varios productores para cumplir con el volumen pedido, o bien, se encuentra la situación de que un productor este interesado en exportar sus mercancías a un precio superior al que se encuentra en el mercado internacional, por lo que es muy probable que su producto no pueda ser vendido.

Finalmente, también existe el problema de la calidad de la oferta exportable. Los productos mexicanos tienden a no cumplir con los requisitos solicitados por los mercados internacionales, por lo cual, aunque exista una demanda y se tenga la producción solicitada, al no cumplir con la calidad requerida, no se podrá llevar a cabo ninguna

transacción. Esto es resultado de mantener una producción enfocada a un mercado cautivo como el que se desarrolló en México anteriormente a la apertura comercial y al consecuente desconocimiento de los mercados externos.

Infraestructura comercial. Para que una ECEX pueda realizar sus actividades requiere de una estructura compleja, pero imprescindible; ya que, de no contar con ella se vería truncado su funcionamiento.

Una organización funcional de una ECEX estaría básicamente conformada por:

- a) Contactos con compradores extranjeros.
- b) Representantes o distribuidores de la ECEX, en los mercados importadores.
- c) Servicios de almacenamiento en el extranjero.
- d) Transporte disponible.
- e) Estudios de mercado.
- f) Servicio de embalaje y control de calidad.
- g) Personal calificado.

Las ECEX que actualmente laboran en México no cuentan con algunas de estos servicios o tiene deficiencias considerables en los mismos, por lo que estas empresas no han logrado un desempeño óptimo en sus funciones.

Presupuesto. Debe existir disponibilidad de recursos financieros, siendo las principales fuentes: aportaciones de socios o empresas asociadas, ingresos de las operaciones de comercio exterior, préstamos bancarios y créditos preferenciales.

Entre las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, existe un temor de asociarse a las ECEX por considerar que dentro de la sociedad existen empresas de diferente tamaño, pudiendo ser controladas por las más grandes, lo que suponen como una amenaza para su autonomía, además que no han considerado vitales los servicios y apoyo de las ECEX. Por lo anterior, se ha dificultado la conformación de las ECEX al no contar con empresas socias y no contar con presupuesto suficiente de las mismas.

Las ECEX que han operado con mayor éxito son aquellas denominadas de grupo. Dichas empresas fueron constituidas por *holdings*²⁸ con el objeto de obtener los beneficios de los distintos apoyos que el Gobierno de México ofrece. Sin embargo, sus actividades seguirán llevando a cabo con o sin las ECEX.²⁹

Personal calificado. Existe una gran escasez de personal calificado en aspectos de comercialización internacional como consecuencia de la falta de experiencia en comercio exterior de nuestro país y por a falta de estudios de mercado y promocionales. En la mayoría de las ECEX no se realizan estudios de mercado y promocionales a nivel interno e internacional.

Transporte. En materia de transporte, nos encontramos en una situación muy deficiente para realizar los servicios de comercio exterior por falta de una adecuada

²⁸ Holding es aquella sociedad que controla las actividades de otras mediante la adquisición de todas o la mayoría de sus acciones. Sociedad de control. Sociedad de Cartera. Compañía tenedora de acciones. Glosario de Términos Económicos. UNAM. México 1990.

²⁹ Programa de Apoyo Integral a las Empresas de Comercio Exterior. 1990. BANCOMEXT. Mimeo. p. 10

infraestructura tanto en puertos, carreteras y aeropuertos, por lo que estas empresas se han enfrentado a serios tropiezos en la realización de sus actividades generando un incremento en los costos logísticos.

Falta de una conciencia exportadora. Los empresarios nacionales solo se han interesado en el mercado externo cuando existen problemas en el mercado interno, toda vez que les ha dado temor enfrentarse a la competencia extranjera por desconocer el campo siendo que el mercado internacional representa un potencial considerable.

Factores Internacionales.

Barreras no-arancelarias.- En la última década se ha desarrollado esta práctica neoproteccionista en los PI para impedir importaciones competitivas de los PED, afectando considerablemente a la exportación nacional a nivel de todas las empresas. Por lo que es necesario que las ECEX estudien los efectos de estas prácticas a fin de evitarlas y que incidan de manera considerable en el comercio exterior de México.

Bloques regionales.- La formación de bloques regionales de comercio que por acuerdo limitan el comercio con terceros países. Por lo que las exportaciones no solo dependen de la competitividad de la industria nacional, sino de la posibilidad de negociar mercados en el exterior.

Términos de intercambio.- Para los PED su comercio exterior depende de singular manera la evolución que puedan sufrir los términos de intercambio, por lo cual muchos productos primarios han dejado de ser redituables para su venta al exterior.

Incertidumbre económica.- La modificación en los factores económicos internacionales pueden afectar en diversos grados la economía del país creando un espectro de incertidumbre que necesariamente afecta tanto el ritmo de crecimiento económico como los procesos del comercio internacional.

Amplia red de comercialización extranjera.- La existencia de una adecuada estructura operativa de comercialización internacional en el resto del mundo, representa una competencia que genera serias desventajas para las comercializadoras nacionales (ECEX).

Tecnología de punta.- La competencia con las empresas extranjeras es totalmente desequilibrada, ya que la gran mayoría cuenta con un alto grado de desarrollo científico y tecnológico, que se traduce en reducción de costos y mayor eficacia comercial.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La economía internacional ha pasado por grandes transformaciones tan sólo dos décadas presenciando la globalización e interdependencia en las relaciones económicas internacionales, especialmente a través de la fábrica mundial y el comercio intraindustrial.

El fenómeno de la globalización surge a partir de los años sesenta como respuesta a la crisis que padecen los países industrializados y sus empresas ante la desaceleración de sus economías y la competencia que se da con la participación de nuevos actores en el comercio mundial, como es el caso de los NIC's y de algunos países en desarrollo como Brasil.

En este panorama de cambios y transformaciones, han destacado la participación de las trading-companies, quiénes responden, precisamente, a las nuevas características de la producción y comercialización mundial, ya que sus actividades se realizan no solamente en el ámbito nacional, sino también en el internacional. Ejemplo de ello, son los países como Japón, los NIC's y Brasil, entre otros, cuentan con estas empresas que tienen un papel fundamental en el comercio mundial al formar parte con los grandes conglomerados como Mitsubishi (japonesa) y Samsung (coreana).

Entre las principales ventajas que se han obtenido con este tipo de empresas son: un gran desarrollo en la promoción de exportaciones, análisis del comportamiento de

mercados; servicios integrados de transporte y almacenamiento de productos, un alto grado de desarrollo en la investigación científica y tecnológico en el área de la producción y comercialización y en la integración de los sectores productivos, entre otros.

Sin embargo, para los países en desarrollo y sus empresas -que generalmente son micro, pequeñas y medianas- los efectos de la globalización han tenido serias repercusiones debido a que no cuentan con una planta industrial fuerte, eficiente y competitiva capaz de internacionalizar su producción. Asimismo, no poseen un aparato científico-tecnológico que permita desarrollar canales de comercialización a nivel mundial, además, como se precisó a lo largo del trabajo, los países en desarrollo y especialmente de América Latina han estado insertos en una dependencia económica con respecto a los países industrializados, que han obstaculizado su crecimiento y desarrollo en este rubro.

En particular, nuestro país como consecuencia de lo anterior, y de la política económica de apertura comercial, requiere de mecanismos eficaces que le permitan desarrollar, competir, y por ende, responder a los nuevos lineamientos que la economía mundial exige.

En el caso de México, creemos que es indispensable que se dé un proceso de cambio estructural que permita sanear su desequilibrio externo; ya que las recetas neoliberales que se han llevado a cabo, se basan en medidas de ajuste a corto plazo como han sido la devaluación de la moneda, reducción del gasto público, elevación de tasas de interés, entre otros; que en lugar de dar un apoyo al comercio exterior lo han debilitado.

Asimismo, estas políticas en lugar de estimular la oferta de mercancías han provocado

la desindustrialización de la base productiva al desaparecer una gran cantidad de empresas mexicanas. En este aspecto, el problema no solamente ha recidido en factores financieros, como lo tratan de justificar las teorías ortodoxas, que a la larga han traído recesión y un mayor desequilibrio externo, como es un elevado endeudamiento externo y el déficit de la balanza comercial a partir de 1989. El problema central de la economía nacional, ha sido, sobre todo de tipo estructural. En el mismo sentido, nuestra economía necesita mecanismos que permitan articular a los sectores productivos y a las regiones de un mismo país, políticas de apoyo científico y tecnológico en la industria, y un claro impulso a la promoción y comercialización de nuestra producción a fin de incrementar la capacidad productiva.

En términos generales, la política de comercio exterior del gobierno mexicano ha consistido en una apertura comercial indiscriminada en el sentido de no diferenciar los grados de desarrollo en las que se encuentran los diferentes sectores del país, así como si cuentan con las herramientas científicas y técnicas y financieras, lo anterior pareciera que se creyera que con el simple hecho de realizar esta apertura las empresas automáticamente van incrementa la producción de una manera más competitiva, sin ver claramente nuestra realidad económica; al mismo tiempo, han alentado la inversión extranjera con el objeto de transferir los adelantos científicos tecnológicos que esta inversión supone trae consigo (que a la vez representan una competencia a los productos nacionales); apoyos financieros y promocionales a las principales empresas exportadoras mexicanas, dejando de lado, a las micro, pequeñas y medianas empresas, que constituyen la mayoría del país.

En este último punto, cabe mencionar que todos los apoyos ofrecidos a las empresas han sido de manera homogénea, siendo que las industrias son totalmente heterogéneas, dando como consecuencia que las micro, pequeñas y medianas empresas no han logrado

beneficiarse de estos mecanismos de estímulo. Si bien es cierto que se ha promovido los acuerdos comerciales con diferentes países y la inclusión a organismos económicos internacionales como el GATT para asegurar la entrada de nuestros productos al mercado mundial sin restricciones arancelarias, no ha existido una real difusión de estos beneficios entre las empresas, esto se supone por la poca utilización de éstos, como ha sido por mucho tiempo el mal uso de SGP.

De acuerdo a nuestra opinión, se considera indispensable consolidar la formación de empresas exportadoras que persigan y concreten oportunidades en el mercado internacional de manera permanente. La apertura comercial exige que se consideren los mercados interno y externo como uno sólo, por lo que es necesario la integración de las cadenas productivas a nivel nacional e internacional.

Por lo anterior, y con objeto de buscar mecanismos capaces de responder a las necesidades económicas de nuestro país, de integrar a la sector productivo en general y de promover la producción al exterior en particular, consideramos que las empresas de comercio exterior (ECEX) tienen un papel trascendental en esta materia.

Si bien, existen estas empresas comercializadoras en México, no han sido capaces de responder a los requerimientos que la economía nacional necesita y a los objetivos de su formación. Como es el poco impulso que se les ha dado por parte de las ECEX a la comercialización de productos mexicanos que fabrican la pequeña y mediana empresa, que por sus dimensiones no pueden concurrir de manera individual a los mercados internacionales, articular e integrar las cadenas productivas, la promoción de productos no-petroleros y la diversificación de destinos. Como lo vimos en el capítulo IV, las principales

exportaciones de México, así como sus destinos continúan siendo los mismos, además, las pequeñas y medianas empresas siguen sin participar conjuntamente con las ECEX y por último, si bien uno de los principales objetivos ha sido el estudio de nuevos mercados y productos, y el mejoramiento de servicios de exportación, ello no se ha dado ya que las exportaciones de México siguen concentrándose al mismo mercado (norteamericano).

Dentro de las principales causas del deficiente desarrollo de estas empresas, cabe señalar: 1) la formación de las mismas han salido de los principales grupos industriales con el fin de beneficiarse de los apoyos financieros y fiscales que les otorga el gobierno, y no con el objeto de promover nuevos productos y destinos, puesto que su producción exportable ya está asegurado en el antiguo mercado; es decir, no se exploran nuevas zonas de comercialización; 2) dado lo anterior, los apoyos financieros han sido concentrados en pocas de ellas -las más grandes-; 3) no se ha dado un adecuado apoyo, por lo arriba señalado, para que las micro, pequeña y mediana empresa puedan vincularse con las ECEX.

En el actual contexto económico de México de globalidad económica internacional y la firma de un TLC con América del Norte, donde las empresas mexicanas se enfrentan a la competencia internacional no sólo de las empresas de los PI, sino también de las empresas de los PED, que buscan insertarse en los mercados internacionales, y de la pronta eliminación de apoyos financieros y fiscales hasta ahora otorgados por parte del gobierno de México a las empresas exportadoras, como uno de los puntos negociados en el Acuerdo comercial con América del Norte, a fin de que no sean afectadas con derechos compensatorios. Por lo anterior, uno de los medios más eficientes para garantizar una producción, comercialización y venta planificada de las mercancías mexicanas a nivel nacional como internacional, es la ECEX, debido a que estas empresas ayudarán a la diversificación e inserción de nuestros

productos en diferentes mercados y en especial al norteamericano, a fin de lograr en la medida de lo posible una mejor utilización del TLC con América del Norte y al mismo tiempo evitar la vulnerabilidad de nuestra economía a la norteamericana.

En virtud de estos elementos que hemos mencionado y con la finalidad de establecer un sistema mexicano capaz de competir eficientemente en el extranjero es necesario dotar al exportador mexicano con los mismos instrumentos con que cuentan nuestros competidores extranjeros. Por ello, desde nuestro punto de vista, consideramos que es necesario tomar medidas como las siguientes:

- Promover a través de estas empresas una conciencia exportadora de todos nuestros industriales.
- Que las ECEX sean el medio idóneo para la integración de nuestra planta productiva.
- Que se promuevan la formación de ECEX que articulen a toda la planta productiva mediante la subcontratación a nivel nacional como internacional.
- Que las ECEX cumplan con la tarea esencial de coordinar y promover las exportaciones de productos de la mediana y pequeña empresa ya que las industrias de menor tamaño normalmente no tienen los conocimientos técnicos, ni disponen de la estructura necesaria para lograr una participación activa en los mercados internacionales.

- Que se brinden apoyos especiales a las ECEX que trabajan con pequeñas y medianas empresas.
- Se continúe dando apoyos financieros promocionales a las ECEX, siempre y cuando cumplan con los objetivos de desarrollo de nuevos mercados, desarrollo de nuevos productos, desarrollo de nuevos exportadores y comercialización directa.
- Se impulse el establecimiento de oficinas en el extranjero y estudios de mercado.
- Que se promueva la capacitación sobre comercialización internacional en todos los sectores productivos a través de las ECEX
- Que se utilicen las ECEX para mejorar la inserción de nuestra producción al mercado norteamericano, mediante la utilización eficiente del TLC con América del Norte y de todas las disposiciones y reglamentaciones que lo forman.
- Que se busque la diversificación de productos y destinos a través de estas empresas.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFIA

- Alzati, Fausto. México en la Economía Internacional. Edit. Diana. México, 1990, pp. 318.
- Blanco, Herminio. Las Negociaciones de México con el Mundo Edit. FCE. México 1994. p. 167
- Bhagwati, Jagdish. Economía proteccionista. Edit. Garnika. México, 1990 pp. 163
- ¿Cómo utilizar las compañías comercializadoras para exportar hacia Japón? JETRO-México. Tokio, 1980. pp. 215
- Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional Edit. Mc Graw Hill. Segunda Edición. México, 19992. 670.
- Dalton, Daemon Planeación Estratégica en las Empresas de Comercio Exterior. Edit. Centro de Estudios de Comercio Exterior. México, pp. 47.
- Edwards, Sebastián y Teitel Simón. Crecimiento, reforma y ajuste. "Las políticas comerciales macroeconómicas de América Latina en los decenios de 1970 y 1980. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1991. pp. 295.
- El lenguaje del comercio. Servicio Informativo y Cultural de los Estados Unidos de América. pp. 104
- Estudio Económico Mundial 1992. Tendencias y Políticas Actuales en la Economía Mundial Naciones Unidas. Edit. Naciones Unidas. New York, junio de 1992. pp. 339.
- Fajnzylber, Fernando. La Industrialización Trunca de A.L. Edit. Nueva Imagen. México, 1987, pp. 148
- French Davis, Ricardo y Tironi Ernesto. Hacia un nuevo orden económico internacional. Edit. Fondo de Cultura Económica. Serie de Economía. México, 1986, pp. 305

Furtado, Celso. Economía Mundial. "Transformación y crisis." Edit. Tercer Mundo Editores. Bogotá, 1990. pp. 183

Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm. La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1991. pp. 341.

Ito, Jorge. Sogo Soshas. JETRO México. México, 1980 pp. 31

Millán, Julio A. La Cuenca del Pacífico. Edit. Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica. México, 1992. pp. 204.

Ortiz Wadgymar, Arturo. Introducción al Comercio Exterior. Ed. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM y Edit. Nuestro Tiempo. México, junio 1990. pp. 227.

Presente y Futuro de las Empresas de Comercio Exterior. Consejo Nacional de Comercio Exterior. CONACEX P.63

Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992. Tema Especial: Exportación de Manufacturas. Edit. Banco Interamericano de Desarrollo. (BID). Washington, octubre de 1992. pp. 352.

Roett, Riordan. (Compilador) Las relaciones exteriores de México en la década de los noventa. Edit. Siglo XXI. México, 1991. pp. 313

Steedman, Ian. El comercio entre las economías en crecimiento. Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1991. pp. 188.

Story, Dale. Industria, estado y política en México. Los empresarios y el poder. Edit. Grijalbo y el Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México, 1990. pp. 326.

Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. Edit. Alianza. Madrid, 1984. pp. 455.

Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Edit. Siglo. XXI México, 1987. pp. 468

Sogo Soshas: Grandes Compañías Comercializadoras o Trading-Companies. "Trading Companies. Bases Conceptuales" JETRO. Tokio, 1984. pp. 73

Tussie, Diana. Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial. Un desafío al GATT Edit. Fondo de Cultura Económica. Economía Contemporánea. México, 1988. pp. 190.

Villarreal, René. México 2010. De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial. Ed. Diana. México, 1988 pp. 339

Villarreal, René. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. "Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)" Edit. Fondo de Cultura Económica. México, 1988. pp. 616.

Villarreal, René. Liberalismo social y reforma del Estado. México en el capitalismo posmoderno. Edit. NAFIN y FCE. México, agosto de 1993. pp. 395

Witker, Jorge. Códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México. Edit. UNAM. México, 1988. pp. 229.

HEMEROGRAFIA.

"América Latina frente al proteccionismo", Sección Latinoamericana, en Comercio Exterior, vol. 36, no. 11, noviembre 1986. pp. 984-988

"Bancomext en 1988" Comercio Exterior. Vol. 39 No. 6 Julio 1989. Vol. 39. No. 7 Pp. 550-564.

"El Contexto Internacional hacia el año 2,000", en Revista de Relaciones Internacionales, no. 47 (Trimestral) F.C.P.y S.. UNAM. México, D.F., enero-abril 1990. pp. 42-45

- Examen de la Situación Económica de México. BANAMEX Revista Mensual, septiembre, octubre y diciembre de 1992.
- "La promoción de exportaciones y la integración regional" Sección Latinoamericana. Comercio Exterior, Vol. 37. No. 9 Septiembre 1987. Pp 736-740.
- Mercado Mexicano en Cifras. American Chamber of Commerce of México A.C. Vol. 1 México D.F Julio-Diciembre 1988 pp.. 114
- Bekerman, Martha. "Promoción a las exportaciones. Reflexiones sobre las experiencia coreana", en Comercio Exterior, vol. 36, no. 8, agosto 1986. pp. 716-724
- Arroyo Pichardo, Graciela. "La globalización como caos; camino hacia a configuración del sistema histórico del siglo XXI", en Relaciones Internacionales. Edit. FCPyS, UNAM. vol. XIII, septiembre-diciembre de 1991. pp. 6-14
- Beristain y Sergio Sánchez. "Las ventajas competitivas en México", en examen, año 2, no. 20, 25 de enero de 1991, pp 5-8.
- Catalesse, Claudio. "Competitividad de los sistemas productivos y las empresas internacionales", en Comercio Exterior vol. 43, no. 6, junio de 1993. pp. 519-524
- Chon Hyun Nam. "Política Comercial y desarrollo económico de Corea", en Comercio Exterior, vol. 36, no. 1, enero de 1986 pp. 13-22
- Cook, Paul. "Liberalización y política de desarrollo industrial en los países menos desarrollados", en El Trimestre Económico, no. 217, enero-marzo de 1988. Edit. Fondo de Cultura Económica. pp. 3-40
- De Mateo, Fernando. "Proteccionismo y Ajuste Estructural", en Comercio Exterior, vol. 36, no. 2, febrero 1986. pp. 139-151.
- Durán, Esperanza y Co. "Aranceles elevados en los grandes mercado, desventaja para los países en desarrollo", en Comercio Exterior vol. 42, no. 6, junio 1992. pp. 545-550.

Emmenj, Louis. "Las transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo latinoamericano", en Comercio Exterior, vol. 42, no. 10, octubre 1992. pp. 902-906.

Glosario de Términos Económicos. Facultad de Economía UNAM. México, 1990.

Krugman, Paúl. "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" El Trimestre Económico, no. 217, enero-marzo de 1988. Edit. Fondo de Cultura Económica. pp. 41-66.

Jiménez Ramos Rafael. "Promoción de las exportaciones manufactureras de México 1970-1986." Comercio Exterior. Vol. 37 No. 8. Agosto de 1987. pp. 615-702.

Hernández Cervantes, Héctor. "Lineamientos de la política comercial actual", en Comercio Exterior. vol. 38 no. 6, junio 1988. pp. 528-531.

Martínez, Oswaldo. "Comercio Mundial y Nuevo Orden Económico Internacional", en Comercio Exterior vol. 31, no. 6, junio de 1981. pp. 649-660.

Owens, James E. "Las Compañías Japonesas de Comercio: Motores de Crecimiento Económico y del Comercio Internacional. Comercio Internacional BANAMEX. México, diciembre de 1989.

Martínez Martín, Enrique. "Proteccionismo antes y después del TLC", en El Economista, 17 de septiembre de 1993.

Palacios Sommer, Octavio. "Los organismos empresariales: posible apoyos a la exportación", en Comercio Exterior, vol. 39, no. 8, agosto de 1989. pp. 715-721.

Peñaloza Webb, Ricardo. "Políticas de fomento a las exportaciones, 1982-1988", en Comercio Exterior, vol. 39, no. 8, agosto 1989. pp. 688-697

Querol, Vicent. - Cabrera. "La liberalización del comercio Internacional: Reto de los Noventas". Comercio Internacional. BANAMEX. México, 1992.

Rosales, Oswaldo. "Competitividad, productividad e inserción externa de América Latina" en Comercio Exterior, vol. 40, no. 10, agosto 1990. pp 711-723.

R. Sagati, Francisco. "América Latina en el Nuevo Orden Mundial fracturado: perspectivas y estrategias", en Comercio Exterior, vol. 42, no. 12, diciembre 1992. pp. 1102-1110.

Tendencias de la Economía Internacional Centro de Servicios al Comercio Exterior, BANCOMEXT. México, noviembre de 1993. pp. 34

Ten Kate, Adriann. De Mateo Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México", en Comercio Exterior, vol. 39, no. 6, junio 1989. pp. 497-511.

Ten Kate. "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", en Comercio Exterior, vol. 42, no. 6, junio 1992. pp 519-528.

Terrones López, Víctor Manuel. "Las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización," en Comercio Exterior, vol 43, núm. 6, junio de 1993. pp. 544-552

Tornell, Aaron. "¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher vs comercio industrial", en Trimestre Económico vol. 3, no. 211, Edit. FCE, México, julio-septiembre de 1986. pp. 529-560

Varela Barraza, Hilda. "Los debates de las Relaciones Internacionales: ¿conflicto epistemológico o político?", en Relaciones Internacionales, no. 47, UNAM, enero-abril 1990. pp. 6-11.

DOCUMENTOS

"Acciones Adicionales para Promover las Exportaciones en el Marco del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones" (PROFIEIX). Gabinete de Comercio Exterior. México, D. F. 1986. pp. 29

Balance Sexenal del Sector Comercio y Fomento Industrial. 1982-1988 Tomo 1 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. (SECOFI) México, D.F. Pp. 360

El Nuevo Perfil de la Economía Mexicana. Elaborado por la Subsecretaría de Asuntos Financieros Internacionales. SHCP. México, D.F. Agosto de 1992. pp. 55.

"Escenarios del Cambio Mundial" XIX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. SP/CL/XIX.0/DT. No. 13. Caracas, Venezuela, 25 al 29 de octubre de 1993. pp. 105

"Esquema de comercialización en México y propuesta del marco de política y operación del sector público" Mimeo. SHCP. Julio de 1984.

"Exportaciones de Manufacturas en América Latina" Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1992. BID. Washington, octubre de 1992. pp. 352.

Manual del Exportador. Banca Confía. México D.F. Mayo de 1989. Pp. 421.

Manual para la Formación y Operación de Empresas Comercializadoras. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. (IMCE) México, enero 1981. pp. 124

Ortiz de Iturbide, Ana Ma. Del Castillo González, Alejandra. Las Empresas de Comercio Exterior como apoyo a la exportación de la pequeña y mediana industria. Tesis ITAM México D.F. Pp 86

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Diario Oficial. 31 de mayo de 1989.

Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. (PRONAMICE). Diario Oficial. México D.F. a 24 de enero de 1990.

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria, Micro, Pequeña y Mediana. 1991-1994

Trade and Development Report. UNCTAD, 1981. pp. 64.

PERIODICOS.

"Debe de resolver del G-7 el estancamiento de la economía mundial". Análisis Financiero, en El Financiero, 7 de julio de 1993.

Bendesky, León. "La Globalización o cómo se participa desigualmente en la Economía Internacional", en El Financiero, 22 de octubre de 1993.

Donville, Lucía. "La Transnacionalización Económica es asimétrica y favorece a la desigualdad", en El Financiero, 18 de noviembre de 1993.

Opalin León. "¿Beneficiará a México la integración europea?" en Excélsior 28 de febrero de 1990.

Palacios, Juan José. "Inversión Extranjera Directa y Globalización", en El Financiero, 19 de agosto de 1993.

Palencia Escalante, Carlos. "Bloques Económicos" en El Financiero, 3 de mayo de 1993.

Pérez Rot, Rocío. "Renuentes a la apertura los países industrializados", en Excélsior, 23 de septiembre de 1993.

Rodríguez Agustín. "De la cerrazón a la apertura", en Excélsior, 15 de febrero de 1990.

Wojnilower, Albert M. "Perspectivas de una economía global" Excélsior, 29 de septiembre de 1989.