

11
28



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Estudios Profesionales
ACATLAN

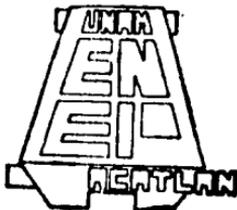
"LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR Y EL
COMERCIO EXTERIOR DE MANUFACTURAS MEXICA
NAS DURANTE EL PERIODO 1980 - 1989"



TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P r e s e n t a

Guadalupe del Rocio Espinal Domínguez



Asesora: Mtra. Teresa S. López González

Santa Cruz Acatlán, Edo. de México 1995

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

EVOLUCION HISTORICA DE LAS EMPRESAS DE

COMERCIO EXTERIOR.....	1
1.1 Marco Conceptual	1
1.2 Antecedentes y Evolución Histórica.....	3
1.3 Objetivos y Actividades.....	15

CAPITULO II

ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS DE

COMERCIO EXTERIOR EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES	23
2.1 Estructura y Funcionamiento.....	23
2.2 El Papel de las ECEX en el Comercio Internacional.....	32
2.2.1 Principales características del comercio internacional 1980-1989.....	33
2.2.2 Experiencia de algunos países en materia de ECEX.....	41
2.2.3 Características de las políticas de promoción a las ECEX en una muestra de países.....	44

CAPITULO III

LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO	63
3.1 Evolución Histórica	63
3.1.1 Acuerdos internos, 1971-1975.....	66
3.1.2 Primera política de fomento, 1975-1986	69
3.1.3 Segunda política de fomento, 1986-1990.....	73
3.2 Las ECEX en el Contexto de la Política de Comercio Exterior	76
3.2.1 Marco legal y normatividad vigente.....	78
3.2.2 Apoyos a las ECEX.....	81
3.3 Características Generales de las ECEX Nacionales.....	93

CAPITULO IV

LAS ECEX NACIONALES EN LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS

MEXICANAS	99
4.1 Importancia de las Manufacturas en la Economía Nacional	99
4.2 Las ECEX y las Empresas Productoras de Manufacturas	114
4.3 Exportación de Manufacturas en México Vía ECEX.....	121

CAPITULO V

PROBLEMATICA Y CONSIDERACIONES DE LAS ECEX.....	129
5.1 Problemática a la que se Enfrentan	129
5.2 Análisis Comparativo en Materia de ECEX entre México y los Países Muestra	133
5.3 Consideraciones para su mejor Desempeño.....	142

CONCLUSIONES.....	147
--------------------------	------------

ANEXO 1	153
----------------------	------------

ANEXO 2	167
----------------------	------------

BIBLIOGRAFIA.....	178
--------------------------	------------

DOCUMENTOS	180
-------------------------	------------

FUENTES ESTADÍSTICAS	181
-----------------------------------	------------

HEMEROGRAFÍA.....	182
--------------------------	------------

INTRODUCCION

Los cambios que vive la economía mundial, como son la tercera revolución tecnológica e industrial; la subcontratación y descentralización de procesos en un gran número de países, que permiten hablar de la fábrica mundial; la nueva mentalidad en la producción de partes, componentes y diseño de productos y servicios, con ideas como cero inventarios y justo a tiempo; la formación de alianzas estratégicas entre países y empresas, que han integrado grandes bloques o grupos económicos, todos ellos factores que han influido en la conformación del mercado global, han agudizado la competencia de las distintas economías para obtener una mayor participación en los flujos comerciales y financieros del mundo.

Es por ello que de cara a una economía mundial, inmersa en una dinámica de cambio vertiginosa y hacia una dirección no determinada, se ha hecho necesario que cada país desarrolle mayores ventajas competitivas, que le permita hacer más participativa su economía en las corrientes mundiales de comercio.

Esas corrientes comerciales están determinadas por un conjunto de variables que van más allá de los precios relativos de producción al abarcar variables de índole financiero, tecnológico, de mercadotecnia, informática, servicios post-venta, entre otros, los cuales están presentes a lo largo de todo el proceso productivo. Ante esto, países y empresas requieren aumentar sus ventajas competitivas sobre la base de menores costos, bienes con mayor valor agregado y mejores formas de organización y administración. Esta intensificación de la competencia ha dado lugar a que se adopten modalidades de comercialización con un carácter integral, es decir, distintas naciones han puesto en práctica nuevas estrategias de comercialización, destacándose las formas de agrupación económica y financiera, y dentro de éstas, las asociaciones de empresas para la exportación, conocidas a nivel internacional como "Trading Companies", las cuales han inducido a los productores individuales a romper con el tradicional empirismo de la dirección de su empresa y adoptar principios más racionales, derivados del estudio de la uniformidad de hechos y de comportamientos en los mercados internacionales.

Casi todas las naciones cuentan hoy en día con este tipo de empresas, pero es Japón el país más representativo en materia de "Trading Companies", ya sea por su experiencia acumulada durante más de cien años, o bien, por los volúmenes comerciales que estas empresas han llegado a manejar. Al igual que "el país del sol naciente" otras naciones han inducido la formación de "trading", y dentro del contexto de la gestación de una economía global han apoyado su creación. Es decir, durante la década de los años setenta, diferentes países han adoptado una política de promoción a las empresas de comercio exterior, y aunque con estrategias distintas todos tienen un fin común: aumentar su participación en el mercado global para obtener las divisas que su crecimiento y desarrollo les demanda.

Por su parte en México, también a mediados de la década de los setenta, se da forma legal a las actividades de empresas que, desde principios de esa misma década, venían realizando actividades de "comercialización integral". Sin embargo es hasta la década de los ochenta que se percibe una mayor claridad en la estrategia de promoción a este tipo de empresas. Esto es, dentro del contexto de la globalización de la economía mundial, que nos lleva a considerar al mundo como un sólo mercado, y ante un doble proceso: de industrialización recesiva y apertura comercial, en donde las exportaciones de manufacturas adquieren un carácter prioritario para contribuir a la expansión dinámica de la actividad económica, promover la creación de empleos y, sobre todo, como una fuente permanente de divisas para financiar tanto el pago de la deuda como el desenvolvimiento industrial, se establecieron un conjunto de estrategias más específicas para promover a las empresas de comercio exterior con el fin de incrementar las exportaciones de manufacturas.

Conscientes de que esas empresas constituyen un medio eficaz para apoyar a los productores de manufacturas en su incorporación al mercado global, ya sea como exportadores directos o indirectos, tanto gobierno como empresarios han participado en su desarrollo. No obstante, y a pesar de las modificaciones que se han realizado a lo largo de su existencia para superar errores y obstáculos, las actuales empresas de comercio exterior nacionales enfrentan una problemática nada ajena a las características propias de la industria nacional, razón por la cual es necesario trazar una mejor estrategia dada su importancia como uno de los principales soportes en la promoción de las exportaciones no petroleras.

Para definir la ruta que se debe tomar, es indispensable identificar las principales tendencias que subyacen en la dinámica de las empresas de comercio exterior a nivel

mundial a fin de considerar algunas posibles alternativas que pudiesen ser de utilidad en el caso mexicano y que las coloquen en igualdad de condiciones que sus competidoras extranjeras.

Por todo lo anterior, la presente tesis tiene como objeto de estudio el análisis de las empresas de comercio exterior nacionales y su participación en el comercio exterior mexicano de manufacturas, durante el período 1980-1990. Cabe señalar que inicialmente, el período de estudio abarcaría hasta 1989, sin embargo durante el proceso de investigación fue emitida, en 1990, una nueva legislación para las empresas de comercio exterior, razón por la cual se consideró contemplarla en el presente estudio, tomarla como parámetro de comparación e incluso hacer un análisis al respecto.

Si bien la participación de "trading" extranjeras en el comercio exterior mexicano es importante, en este trabajo sólo se hace referencia a las empresas de comercio exterior nacionales. También es necesario aclarar que, sin desconocer la influencia que en el ramo de la importación este tipo de empresas puede tener, por su posibilidad de racionalizar compras, obtener mejores precios, contratar servicios en común a tasas reducidas, defender los intereses de sus socios, recibir trato arancelario y fiscal preferencial, etc.; la atención se centra en el análisis de su actuación por el lado de las ventas al extranjero (exportaciones), ya que dado el momento económico por el que atraviesa nuestro país, se considera que éste es un aspecto primordial. Por último y a pesar de que una de las características que ha permitido a las "trading", adquirir el peso relevante que tienen, ha sido precisamente su diversificación en los distintos sectores de la economía, el presente estudio únicamente hace referencia a su participación en las exportaciones del sector manufacturero debido, sobre todo, al significado de estas para la economía nacional.

Es por ello que el objetivo central de esta tesis lo constituye el análisis de la evolución de las empresas de comercio exterior nacionales así como su participación en la exportación de manufacturas mexicanas. Esto permitirá destacar la imperiosa necesidad de promover su fortalecimiento con el fin de apoyar a las empresas productoras de manufacturas. Bajo esta perspectiva, la estructura de este trabajo es la siguiente:

En el capítulo I "Evolución Histórica de las Empresas de Comercio Exterior" (ECEX), se intenta destacar cómo este tipo de empresas, desde sus antecedentes más remotos, han influido en el desarrollo del comercio internacional. Para ello, se aborda el concepto mismo de estas empresas así como sus objetivos a fin de aclarar que, contrariamente a la

idea que se tiene de que únicamente fungen como meras intermediarias, en la actualidad estas organizaciones van más allá de la comercialización, al realizar actividades que abarcan un amplio espectro económico y por medio de las cuales pueden influir de forma directa en la mejor integración de la planta productiva de sus países respectivos. Todo lo anterior con el propósito de resaltar la importancia de las ECEX como un adecuado instrumento para aglutinar oferta exportable e incursionar en los mercados internacionales.

En el capítulo II "Estructura y Comportamiento de las ECEX en los Mercados Internacionales", se describe, con base en su estructura organizacional, el funcionamiento general de estas empresas de orientación global. Asimismo se analiza específicamente el papel que han jugado en las exportaciones de sus países. Con base en ello, se considera una muestra de seis naciones formada por Japón, Corea, Brasil, Taiwán, Tailandia e Italia. De estos, los primeros cinco cuentan con una política definida en materia de empresas de comercio exterior. En el caso específico de Italia, aunque formalmente su política está orientada a apoyar los consorcios de exportación, su experiencia se consideró importante como una alternativa a las ECEX o "trading".

Al analizar las experiencias de estos países se toma en cuenta el marco económico en el cual surgen, la orientación que han seguido a partir del esquema que les da origen, los requisitos exigidos por sus respectivos gobiernos, los tipos de apoyos que les brindan y, por último, la participación que tienen en las exportaciones manufactureras de sus países.

En el capítulo III "Las Empresas de Comercio Exterior en México", el análisis se centra en las características actuales de las ECEX nacionales. En el primer apartado se hace una referencia al origen y evolución de las ECEX. En el segundo, dentro del marco de la política de comercio exterior, se aborda la actual estrategia de promoción a este tipo de empresas, haciendo referencia a su marco legal y esquema de apoyos con los que cuentan. Por último en el tercer apartado se señalan sus características cuantitativas.

En el capítulo IV "Las ECEX Nacionales en la Exportación de Manufacturas Mexicanas", se pretende establecer la importancia de esas empresas como instrumentos de apoyo a los productores de manufacturas. En este sentido, se hace una breve revisión sobre la participación de las manufacturas en la economía nacional, se señalan los problemas a los que se enfrentan los productores al tratar de incursionar en las corrientes

mundiales de comercio; se aborda la manera en que las ECEX pueden apoyarlos y se analiza la participación de estas en las exportaciones totales de manufacturas del país.

Finalmente, en el capítulo V "Problemática y Consideraciones de las ECEX Mexicanas" el análisis se centra en los obstáculos a que se enfrentan este tipo de empresas así como en algunas posibles consideraciones para su mejor desempeño. Posteriormente al análisis de la problemática que las rodea, se realiza un análisis comparativo entre las ECEX nacionales y las ECEX de los países muestra con el propósito de desprender algunas propuestas que pudieran ser de utilidad en el caso mexicano. Con ello no se pretende importar las experiencias de otros países, de lo que se trata es precisamente considerar algunos supuestos que pudiesen contribuir a que las ECEX se constituyan en un verdadero instrumento de apoyo a los productores nacionales de manufacturas, desde la fase misma de producción hasta la comercialización de sus productos en el exterior.

No está demás anotar que la diversidad de algunos de los puntos a los que se hace referencia requiere el objeto de estudio de nuevas investigaciones. Si se han abordado, no siempre con la profundidad requerida y si con un propósito descriptivo, es porque se pretende destacar e ilustrar la relevancia que las empresas de comercio exterior nacionales tienen en el conjunto de las exportaciones de manufacturas. Así este trabajo más que exponer los resultados de una investigación exhaustiva, pretende sugerir o plantear algunas consideraciones que pudieran contribuir al mejor desempeño de este tipo de empresas.

CAPITULO I

EVOLUCION HISTÓRICA DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

El presente capítulo tiene por objetivo señalar el concepto de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), su evolución histórica así como sus principales objetivos y actividades, con la finalidad de destacar el peso que han tenido en el desarrollo de las corrientes mundiales de comercio. En este sentido, en el apartado número uno, se aborda la definición de este tipo de empresas y se apunta la clasificación general de las mismas. El apartado número dos describe los antecedentes y su evolución histórica, destacando a las ECEX japonesas como el caso más representativo. Por último, en el apartado número tres, y dentro del marco de las actuales características que constituyen las relaciones comerciales internacionales, se comentan los objetivos y actividades de estas empresas.

1.1 Marco Conceptual

Las Empresas de Comercio Exterior o "Trading Company", como se conocen a nivel internacional, constituyen una forma de organización empresarial, generalmente de gran magnitud, que dirigen sus operaciones al mercado internacional, es decir, son grandes "conglomerados financiero-comerciales que cuentan con los recursos físicos, técnicos y humanos indispensables para desarrollar una actividad de promoción y comercialización integral en el mercado global".^{1/}

El término "Trading Company", traducido generalmente como Compañías de Comercio, Compañías Comercializadoras Internacionales, Empresas Integradas de Comercio, o Empresas de Comercio Exterior, tiende a dar una imagen bastante equivocada de lo que en realidad se debe de entender por este tipo de empresas. En un principio éstas fungían como simples Compañías de Comercio, cuya única actividad se

^{1/}

Owens, James. Las Compañías Japonesas del Comercio. Motores del Crecimiento Económico y del Comercio Internacional. BANAMEX, México, 1990, p. 73

CAPITULO I

EVOLUCION HISTÓRICA DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

El presente capítulo tiene por objetivo señalar el concepto de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), su evolución histórica así como sus principales objetivos y actividades, con la finalidad de destacar el peso que han tenido en el desarrollo de las corrientes mundiales de comercio. En este sentido, en el apartado número uno, se aborda la definición de este tipo de empresas y se apunta la clasificación general de las mismas. El apartado número dos describe los antecedentes y su evolución histórica, destacando a las ECEX Japonesas como el caso más representativo. Por último, en el apartado número tres, y dentro del marco de las actuales características que constituyen las relaciones comerciales internacionales, se comentan los objetivos y actividades de estas empresas.

1.1 Marco Conceptual

Las Empresas de Comercio Exterior o "Trading Company", como se conocen a nivel internacional, constituyen una forma de organización empresarial, generalmente de gran magnitud, que dirigen sus operaciones al mercado internacional, es decir, son grandes "conglomerados financiero-comerciales que cuentan con los recursos físicos, técnicos y humanos indispensables para desarrollar una actividad de promoción y comercialización integral en el mercado global".^{1/}

El término "Trading Company", traducido generalmente como Compañías de Comercio, Compañías Comercializadoras Internacionales, Empresas Integradas de Comercio, o Empresas de Comercio Exterior, tiende a dar una imagen bastante equivocada de lo que en realidad se debe de entender por este tipo de empresas. En un principio éstas fungían como simples Compañías de Comercio, cuya única actividad se

^{1/}

Owens, James. Las Compañías Japonesas del Comercio. Motores del Crecimiento Económico y del Comercio Internacional. BANAMEX, México, 1990. p. 73

reducía a la intermediación comercial. En la actualidad, dada la diversificación de sus funciones, constituyen la forma más avanzada de comercialización integral a nivel mundial, en donde la colocación de un producto en un mercado extranjero o la comercialización en términos estrictos, es sólo una pequeña parte de un amplio proceso económico. Un proceso que comprende fases de producción, mercadeo, financiamiento, transporte, subcontratación y servicios de posventa entre otras.

Las ECEX, como parte de la amplia y compleja red que conforman las relaciones comerciales mundiales, operan como entidades dedicadas a la exportación, importación y comercialización entre terceros países de bienes y servicios de distinta naturaleza u origen. En este sentido, las ECEX, han llegado a adquirir un peso relativamente alto dentro de algunas ramas económicas estratégicas, tanto del sector industrial como del sector servicios, no sólo en lo referente a la comercialización de productos intermedios ó terminados, sino incluso han llegado a desarrollar actividades de producción y comercialización de materias primas y bienes de capital a escala mundial.

Lo anterior nos permite ver que, en la medida en que estas empresas han ampliado su radio de acción, en la actualidad realmente se han consolidado como "corporaciones globales que involucran una amplia gama de transacciones comerciales, que van más allá del comercio mismo y que comprenden el desarrollo de recursos, financiamiento, así como la organización de proyectos comerciales e industriales"^{2/}.

Más aún, dado que su estructura está conformada con capitales mixtos (de comerciantes, industriales y bancos), las ECEX tienden a operar proporciones sustanciales de las transacciones comerciales de sus países. Sin embargo, no todas estas empresas se encuentran en posibilidades de hacerlo, ya que sólo un reducido número de ellas realizan operaciones de gran magnitud. En este sentido y tomando como parámetro el paquete de oferta con que cuentan, éstas se clasifican básicamente en dos tipos. Las Empresas Generales de Comercio Internacional y las Empresas Especializadas de Comercio Mundial. En el caso de las primeras, sus funciones están perfiladas preferentemente a la realización de operaciones en grandes dimensiones, que van desde la producción,

^{2/} ibidem., p. 78

distribución y almacenamiento de distintos productos, hasta la creación de nuevos flujos comerciales y financiamiento de parques industriales con tecnología de punta^{3/}.

En el segundo caso, de las Compañías Especializadas de Comercio Mundial, la realización de operaciones no tan amplias constituyen el rasgo fundamental, ya que prácticamente se dedican a la comercialización integral de una rama particular de la producción. Podemos decir entonces que, en las primeras prevalece la diversificación, mientras que en las segundas destaca la especialización.

Por lo anterior, estas empresas con orientación global no sólo han resultado ser en la actualidad un importante y adecuado instrumento para incursionar en el mercado mundial, sino que desde tiempos muy remotos han contribuido considerablemente al desarrollo mismo del comercio internacional. En este contexto, el caso más representativo lo constituyen las ECEX japonesas, las cuales desde su origen, y como se verá más adelante, han ejercido una gran influencia en el comercio exterior de ese país, e incluso en el de otros países.

1.2. Antecedentes y Evolución Histórica

Desde los albores del capitalismo y del comercio internacional se puede observar que las actuales Empresas de Comercio Exterior tienen sus antecedentes desde el Siglo XIII^{4/}, con la formación de grupos dedicados a la comercialización, que contribuyeron en gran medida a la aceleración del tráfico comercial en el continente europeo, además de servir de enlace con Oriente e influir en el desarrollo del capitalismo.^{5/}

^{3/} JETRO. The Role of Trading Companies in International Commerce. Okumura, Japan. 1990. p.2.

^{4/} Dobb, Maurice. Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo. Ed. S.XXI, México, 1982. p.58.

^{5/} "...Para ver como el capitalismo nació y se desarrolló en Italia, podemos tomar como ejemplo la gran ciudad de Florencia. En esta ciudad los oficios se dividían en tres categorías: las artes mayores, las artes medias y las artes menores. Las primeras se componían principalmente de mercaderes: los vendedores y rematadores de géneros de Ultramonte (...), los fabricantes de géneros (...), los mercaderes de novedades y sederías (...). El gran comercio florentino que sirvió de intermediario entre el occidente y el oriente, adquirió pronto un carácter capitalista, en particular el arte Di Calimala (Vendedores de géneros de Ultramonte). Los maestros de oficios realizaban el comercio al por mayor; tenían tiendas en Levante y frecuentaban también las ferias europeas, particularmente las de Flandes y de Inglaterra. Tenían bajo su dependencia un número considerado de Sottoposti (Contadores, empleados y artesanos, como tintoreros, preparadores y esquiladores). Al saldar sus

Algunos autores como Henri Sée, Harry Barnes y Maurice Dobb, entre otros, coinciden en señalar que desde el Siglo XIII, en adelante, las actividades comerciales en Europa tienden a mostrar una red extensa de contactos estrechos, sin embargo, con el paso del tiempo se vieron en la necesidad de irse agrupando. Es decir, aquellos hombres dedicados a las actividades comerciales (mercaderes), que vendían todo tipo de bienes y que consideraban a sus ciudades de origen únicamente como base de operaciones, ya que transportaban sus mercancías de una plaza a otra^{6/}, se ven obligados, frente a la inseguridad de las rutas, a agruparse en corporaciones "comprando y vendiendo en común y dividiéndose los beneficios a prorrata según su aportación de fondos"^{7/}.

Poco a poco la conformación de estos grupos o corporaciones comienza a ejercer una gran influencia en el desarrollo de las actividades comerciales, rompiendo viejas estructuras de localismo mediante la conformación de nuevos flujos comerciales e incluso a través de la formación de enormes almacenes en donde se guardaban grandes cantidades de bienes producidos en diversas partes de Europa y Oriente^{8/}.

A partir del Siglo XIV el comercio adquiere un carácter más organizado a través de representantes de las casas comerciales. Es decir, "se desarrolla la práctica por medio de la cual grupos dedicados al comercio, localizados en diversos puntos, adquieren el compromiso de representarse recíprocamente como agentes comerciales en sus respectivas plazas, vendiendo los bienes recibidos en consignación"^{9/}. En este sentido esos grupos o asociaciones^{10/}, que adquirieron un peso específico, dentro de la

cuentas mediante letras de cambio, ejercían naturalmente operaciones de banca." Véase, SEE Henri. Orígenes del Capitalismo Moderno. FCE, México, 1988, p.15.

^{6/} Barnes, Harry E. Historia de la Economía del Mundo Occidental, Ed. Hispanoamericana, México, 1980, pp. 188-190.

^{7/} Sée, Henri. op.cit. p. 17

^{8/} BARNES, Harry E. op.cit. p. 194

^{9/} Idem. p. 198

^{10/} "El desenvolvimiento en Europa septentrional fue la consecuencia, en primer lugar, del crecimiento y consolidación de las ligas formadas por las ciudades comerciales o, como parece en otros y más precisos puntos de vista, las asociaciones de comerciantes de diferentes ciudades. Estas ligas o asociaciones fueron llamadas Hansas, las más importantes de las cuales fueron la Hansa Teutónica o Liga Hanseática y la Hansa Flamenca o Londinense. Las Hansas estaban directamente

economía europea, al influir como promotores en la concentración de grandes volúmenes de comercio, alcanzaron gran auge a finales del Siglo XIV y principios del XV, ya que posteriormente su crecimiento se vio obstaculizado por las guerras europeas.

Sin embargo es a finales de ese último siglo y gracias a los descubrimientos geográficos, esos grupos adquirieron un gran empuje, consolidándose como verdaderos emporios comerciales, al tiempo que se inicia la recuperación del comercio europeo y comienza a gestarse el comercio mundial.

De tal forma, el comercio se convierte en elemento fundamental de un poder de expansión, cuyas energías económicas se dan a la tarea de establecer una red de comercio mundial, cuyo núcleo fue Europa. Así el comercio transoceánico condujo a una relación entre riqueza y poder, es decir, a juicio de los autores antes citados, se fortalece el vínculo recíproco entre Estados y negocios, pues al reconocer las actividades comerciales como bienestar colectivo, los grupos dedicados al comercio, comienzan a recibir la protección de las autoridades públicas, además de brindarles apoyos de distinta índole^{11/}. Por su parte, el Estado requería de grandes recursos, para financiar "gastos opulentos" y militares, a lo cual las corporaciones comerciales contribuían a través del "pago de impuestos o como pago por la seguridad recibida".

En este sentido la penetración comercial europea, en el nuevo continente, se hizo cada vez más patente. Las economías europeas no solo se expandieron geográficamente, sino que ampliaron los niveles y variedad de bienes dentro de esos nuevos flujos comerciales. Destacó por sus ganancias el "Factor de Amberes", el cual es considerado por Pirenne^{12/} como verdadero emporio comercial de Europa durante el Siglo XVI, desde donde se distribuía la mayor cantidad de bienes y ganancias. De hecho, esta Plaza no solo desempeñó un papel de intermediario comercial, sino que se constituyó en una fuente de desarrollo de grandes y diversas actividades productivas, como la proliferación

relacionadas no sólo con el renacimiento del comercio marítimo, sino también con las ferias del Interior, algunas de las cuales controlaban." Véase Barnes, Harry. *op.cit.* pp. 198-199.

^{11/} "Es un hecho significativo que Luis XI, anticipándose en dos siglos a Colbert haya querido crear una gran compañía de comercio, privilegiada con concesiones especiales para el tráfico con Oriente". Véase See, Henri *op.cit.* p.20

^{12/} Citado en See Henri, *op.cit.* p. 41.

de grupos comerciales, a cuyas exigencias quedaban supeditadas las actividades de diversos sectores de la población^{13/}.

Debido al auge comercial que se dio después del descubrimiento de América, se desarrollaron nuevas prácticas comerciales. Españoles y portugueses representaban a importantes casas de los países meridionales e incluso, establecieron "florecientes agencias comerciales" tanto en Oriente como en Occidente^{14/}, cuyas actividades posteriormente fueron sustituidas, fundamentalmente por los holandeses, ingleses y franceses.

Ese tipo de grupos, que se fueron constituyendo en verdaderas compañías dedicadas a la comercialización, no solo ejercieron influencia en la conformación y crecimiento de flujos comerciales, sino que también jugaron un papel importante en la formación de industrias "transformadoras". Ejemplo de ello fue la "Compañía de las Indias Orientales", creada en Holanda en 1602.

Esta Compañía, que estaba constituida como una moderna sociedad por acciones y cuya organización sirvió de modelo a las compañías dedicadas a la comercialización de mercancías, perfeccionó las prácticas comerciales, particularmente el comercio por comisión, y contribuyó en gran medida a ubicar a Holanda, y específicamente Amsterdam, como el centro comercial de Europa durante el Siglo XVII^{15/}.

En el caso de Inglaterra, las Compañías como la "Moscovy Company", la "Eastland Company", la de la "Bahía de Hudson", la "Merchant Adventurers" y la Inglesa de las "Indias Orientales", todas ellas compañías comerciales, organizadas en sociedades por acciones, ejercieron una gran influencia, en el desarrollo y crecimiento comercial y

^{13/} "...hay artesanos que trabajan para el mercado local, pero hay también industrias, como la fabricación de géneros y de latón, que trabajan para la venta en los mercados lejanos. En estos oficios los artesanos no están en contacto con el público. Viven bajo el dominio del negociante exportador..." Véase a See, Henri *op.cit.* p. 17.

^{14/} Tamames, Ramón. Estructura económica Internacional. Ed. Alianza-Universidad, México, 1986, p. 24.

^{15/} See, Henri. *op.cit.* p. 56.

marítimo de su país¹⁶/. De hecho, estas compañías, tuvieron una creciente participación en el tráfico de artículos manufacturados y acabaron por desplazar a Holanda en muchos mercados pero sobre todo contribuyeron en la organización del gran comercio, no sólo encargándose de las operaciones de importación y exportación, sino participando también en la organización de los transportes marítimos y terrestres.

Por su parte las compañías francesas, como las de las "Indias Orientales" y "Occidentales", y la de "Senegal y Guinea", también tuvieron una gran participación en el comercio exterior francés, aunque menor si se compara con el caso de Inglaterra, y al igual que las otras compañías europeas influyeron en otros sectores de la economía¹⁷/.

Resulta claro entonces, por un lado, que es en las actividades comerciales en donde se encuentra uno de los catalizadores que impulsan el cambio, y por el otro, que dentro de la formación de las metrópolis comerciales europeas, las compañías dedicadas a la comercialización desempeñan un importante papel llegando a controlar territorios tan vastos como cualquiera de los países más extensos de hoy en día.

A través de la historia, esos grupos dedicados a la comercialización de bienes y constituidos posteriormente en compañías que han contribuido al proceso de internacionalización del capital, durante la fase de culminación del feudalismo (S. XIII-XV), no únicamente sentaron las bases para el nuevo orden mercantilista, sino que comenzaron a desarrollar y perfeccionar formas de comercialización que de alguna manera nos permiten identificarlas como antecedentes de las ECEX, aunque con muchas limitaciones, sobre todo si se tienen en cuenta las actuales formas de comercialización de estas últimas.

Ahora bien, tomando como elemento indicativo la antigüedad, y continuidad, en la cual algunas ECEX japonesas cuentan con más de cien años de existencia, se ha

¹⁶/ "En 1651, los avances de Inglaterra (...) se consolidaron con la <<Navegation Act>> de Cromwell, que reservó el tráfico de productos ingleses a la flota de Inglaterra, una medida que junto con la creación de las Compañías Comerciales desarrollaron el poder marítimo y comercial." Véase, Tamames Ramón, *op.cit.* p. 25.

¹⁷/ "En el siglo XVIII la importación de algodón crea la industria algodonera de la región de Ruán, mientras que en Nantes el comercio con las islas de América da nacimiento a las refinerías y manufactura de 'Indiana' o Calicó." Véase See, Henri. *op.cit.* p. 77.

decidido tomar a éstas como punto de partida para señalar los antecedentes inmediatos de este tipo de empresas.

Cuando Japón abrió sus puertas al mundo exterior, perspicaces hombres de negocios se percataron que las condiciones en que se encontraba el parque industrial nacional, no sólo reflejaba una débil situación en el área del comercio internacional, sino que incluso en lo interno mantenía una posición de atraso y heterogeneidad sectorial. Por un lado, las dificultades que implicaba la insuficiencia del lenguaje y, la falta de familiaridad con las prácticas internacionales de comercio, por el otro, dieron origen a la creación de diversas compañías, que a su vez afiliaron a distintos productores de determinados bienes, con el propósito de manejar sus transacciones comerciales con el exterior.

Esta situación no pudo ser superada rápidamente, sin embargo fue el catalizador para alcanzar niveles de competitividad comercial mediante la concentración de funciones comerciales, a través de un limitado número de compañías especializadas.

De hecho, estas compañías tuvieron un proceso de maduración paralelo al del comercio exterior japonés. Desde un principio la producción industrial japonesa estuvo controlada por grandes firmas monopólicas (**Zaibatsu**), con esquemas de integración tanto vertical como horizontal^{18/}. A mediados del período Meiji (1865-1912), los Zaibatsu tuvieron su contrapartida en las empresas especializadas de comercio, que frecuentemente formaban parte del Zaibatsu, aunque algunas de ellas, incluso hoy día, son netamente Empresas Generales de Comercio Exterior.

De acuerdo con su proceso de desarrollo, las ECEX japonesas se pueden clasificar en tres grupos^{19/}. El primer grupo lo conforman las empresas que pertenecían a los consorcios Zaibatsu, el segundo grupo se formó con empresas especializadas en textiles y el tercer grupo con aquéllas que surgieron del manejo de artículos siderúrgicos. Respecto a las primeras, las principales firmas se fundaron en 1876. Estas empresas, que en un principio desempeñaron funciones comerciales y de cambio de moneda, posteriormente

^{18/} Vernon, Raymond. Tormenta sobre las multitudes. F.C.E. México, 1980, pp. 86-123.

^{19/} Kunio, Yoshihara. Sogo Shosha, The Vanguard of the Japanese Economy, Oxford University, Oxford, 1984. p.28.

se convirtieron en empresas generalizadas cuando alcanzaron un alto grado de integración a través de la absorción de diversas firmas dedicadas al comercio exterior y transporte de seda cruda, té, arroz y algunos otros productos.

Más tarde, cuando Japón inicia su proceso de desarrollo y occidentalización, enfrenta una situación de desventaja desleal, ante la firma de Tratados inequitativos de comercio (los Tratados de Shimonoseki)²⁰ /, con los países europeos y los Estados Unidos, los cuales imponían serias limitaciones a los comerciantes japoneses. Las tarifas les eran desfavorables y en cambio los agentes comerciales extranjeros contaban con toda la protección de las leyes. En todo caso, lo más que podían hacer los comerciantes japoneses era convertirse en distribuidores de dichos agentes, por lo que el comercio directo con el exterior era totalmente inaccesible para ellos.

Una vez consolidado el poder político, el gobierno Meiji denunció los tratados y empezó a apoyar a las firmas comerciales nacionales como un medio para obtener la promoción económica y la independencia política. Así la política comercial Meiji estuvo encaminada al otorgamiento de derechos de exclusividad sobre el mercado doméstico y la protección arancelaria frente a la competencia de manufacturas extranjeras y exenciones fiscales.

En 1881 había en el país 2404 sociedades anónimas, de las cuales aproximadamente una tercera parte (669) eran compañías comercializadoras²¹ /. De esta manera constituían el grupo más importante de empresas, ya que eran más numerosas que los bancos y que las empresas agrícolas. A pesar de ello hacia finales de la segunda década de la era Meiji (1885), la proporción del comercio exterior manejado por empresas japonesas representaba menos del 10% del total, situación que perduró aproximadamente durante el quinquenio siguiente.

Los primeros signos de cambio se presentaron hasta la tercera década del período Meiji (1895); cuando la industria textil japonesa ya estaba consolidada, de forma tal que,

²⁰ / Oosmańczyk, Edmund J. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. México, FCE, p. 1051.

²¹ / Young, Alexander K. The Sogo Shosha, Japan's Multinational Trading Companies, Tuttle Company Inc. Tokio, 1986. p.14.

ante la creciente demanda de algodón proveniente del exterior, Japón tuvo que diseñar y poner en marcha proyectos industriales encaminados hacia esas ramas, que le permitieran reducir la dependencia con el exterior, llegando, más tarde, a controlar los principales flujos comerciales de ese producto. Poco a poco estas empresas diversificaron sus mercados proveedores de algodón y, gracias a las conexiones que le proporcionaban estas importaciones, empezaron a comprar y vender otros productos.

Durante este segundo período, estas compañías, aun cuando dependían fundamentalmente de los textiles, se fueron convirtiendo en compañías exportadoras y más tarde, a partir de 1909, empezaron a aparecer empresas industriales y bancos que llegaron a conformar grandes grupos comerciales e industriales que habrían de dirigir el desarrollo económico de Japón.

Entre las compañías comercializadoras especializadas en textiles, que contaban además con empresas industriales subsidiarias bajo su control, aumentando así su influencia en las actividades manufactureras, hubo algunas que rápidamente se diversificaron, no obstante que las importaciones de acero estuvieron prácticamente monopolizadas por las casas comerciales extranjeras hasta 1900, cuando la "Mitsui & Co." rompió esta situación y empezó a importar directamente del exterior, mientras que otras siguieron basando sus negocios en la importación de algodón y en la venta de productos textiles manufacturados, tanto al mercado interno como al externo.

La razón de ese monopolio radicaba en el hecho de que el "Yokohama Specie Bank" no emitía cartas de crédito a los comerciantes domésticos. Así, "mientras las casas comerciales extranjeras las obtenían fácilmente, sus competidores japoneses tenían que ofrecer hasta el 70% de garantía a causa de su insuficiente crédito"²² /.

Al año siguiente, el establecimiento de la "Yawata Steel Co.", que estableció su primer alto horno en 1901, condujo a la rápida expansión de las importaciones de mineral de hierro, carbón y otras materias primas y a la venta de acero y productos derivados. Las compañías "Iwai y Ataka", conjuntamente con "Mitsui" y "Mitsubishi Shoji Kaisha", fueron nombrados agentes de "Yawata", llegando a convertirse en las principales compañías comercializadoras de hierro y acero del país, formándose así el tercer grupo.

²² / Idem, p.67.

Mientras que las empresas que manejaban productos textiles se formaron con capital procedente del comercio, las del tercer grupo recibieron recursos básicamente de la industria y, a su vez, invirtieron comparativamente más en actividades manufactureras. De esta manera, los japoneses, que únicamente manejaban el 1% de su comercio exterior total en 1874, incrementaron su participación a 18% en 1890, a 38% en 1900 y a poco más del 80% en 1918²³ /.

Sin embargo, estas empresas no sólo se dedicaron a la importación y exportación de materias primas y productos manufacturados, sino que incursionaron en el campo del comercio de intermediación, en la inversión de industrias domésticas y en la prestación de servicios a compañías extranjeras. "Mitsubishi Shoji Kaisha" obtuvo derechos de exclusividad para manejar los productos de "Nichiro Fisheris Co." a cambio de sus préstamos a la industria pesquera. "Mitsui & Co." y "Mitsubishi" también establecieron convenios de venta monopólica en petróleo, sulfato de amonio, azúcar, alimentos empacados y otros artículos. Estas operaciones, de concentración monopsonía y monopólica, los condujeron al dominio casi total del comercio interior y exterior de Japón.

Aún durante el período de crisis y entreguerras, estas grandes firmas mantuvieron sus operaciones en los principales centros de negocios a nivel mundial, siendo su función principal la de proveer de servicios para facilitar el comercio²⁴ /.

Entre otras actividades, estos grandes monopolios controlaban la explotación del imperio colonial japonés y la producción de armamento y materias primas, por lo que cuando fue derrotado en la Segunda Guerra Mundial, uno de los primeros cuidados del Cuartel General de Ocupación Norteamericano fue controlar el comercio exterior de Japón y deshacer la estructura de los Zaibatsu²⁵ /.

²³ / Kunio, Yoshijara. Op.cit. p. 63.

²⁴ / White, Theodore. "El Peligro Japonés". Contextos, SPP. No. 58. México, octubre, 1985. pp. 3-15.

²⁵ / "En 1945 el ejército de los Estados Unidos inició un ambicioso programa de reformas, actuando bajo la creencia de que los Zaibatsu de la pre-guerra habían contribuido a la militarización del país. Esto ocasionó que grandes grupos fueran disueltos, formando múltiples entidades pequeñas". Véase, Owens, James. Op. Cit. p.75.

En 1947, se autorizó la reapertura del comercio exterior japonés y la operación de empresas comerciales japonesas. Sin embargo, la medida más importante de este período fue la orden del Cuartel General en agosto de ese mismo año, en la que se planteó la disolución de "Mitsui & Co." y "Mitsubishi Shoji Kaisha", las dos más grandes y representativas Empresas Generalizadas de Comercio Exterior. El resultado fue que la primera se dividió en 170 nuevas empresas y la segunda en 120.

Este conjunto de pequeñas empresas, aparentemente independientes una de la otra, siguieron manteniendo sus nexos en forma extraoficial y sus directivos se reunían, sin conocimiento del Cuartel General Norteamericano, para coordinar sus esfuerzos de promoción, financiamiento e inversión.

A pesar de ello, cuando estalló la guerra de Corea en 1950 y hubo un notable aumento del comercio exterior japonés, las empresas, que resultaron de la fragmentación de "Mitsui" y "Mitsubishi", no pudieron aprovechar el auge provocado por la guerra, entre otras razones, por su incapacidad legal para tratar con el gobierno estadounidense como una sola unidad; por lo que no les quedó más que observar como las empresas que hasta entonces se habían dedicado fundamentalmente a los textiles y alimentos, pasaron a ser las primeras en la comercialización de metales y maquinaria.

Sin embargo, cuando concluyó la guerra de Corea en 1953, sobrevino una aguda recesión, que se tradujo en fuertes oscilaciones negativas en los precios del hule, cueros y granos. Así, las empresas que habían especulado con las importaciones de estos productos tuvieron que asumir los altos costos de la crisis, a tal grado que, del verano al otoño de 1953, un gran número de pequeñas y medianas empresas comerciales se declararon en bancarrota.

Ante esta situación, el gobierno, conjuntamente con el sector empresarial japonés, decidieron reorganizar y consolidar sus Empresas Generales de Comercio Exterior (**Sogo Shosha**), impulsando su fusión y absorbiendo las más pequeñas, a fin de restablecer el antiguo poder monopólico de las grandes compañías.

Este período de reorganización y consolidación de las "trading" japonesas puede dividirse en cuatro etapas. La primera abarca de 1953 a 1956, período en que se diseñó el nuevo esquema de las ECEX. La segunda etapa comprendió los ocho años siguientes en las que se conformaron varios grupos. La tercera etapa (1965 -1967) se caracterizó por

absorciones de empresas cuya economía era más débil, por lo cual eran más susceptibles a desaparecer por falta de recursos para atender sus obligaciones. En la cuarta y última etapa, de 1968 a la fecha, desaparecen las restricciones al capital y las asociaciones se realizan en su máxima escala.

El acontecimiento más importante de la primera etapa fue el reagrupamiento de las pequeñas empresas, en que se había dividido "Mitsubishi", que junto con las de "Mitsui" fueron las que sufrieron más las consecuencias de la recesión de la post-guerra coreana. Este hecho y el impacto psicológico, que significaba para el Japón el restablecimiento de una de sus grandes compañías, llevó a "Mitsubishi" a realizar, en 1954, la consolidación de sus 120 sucesoras en cuatro grandes compañías, hasta que finalmente en 1955 se creó la nueva "Mitsubishi".

Al iniciarse la segunda etapa a mediados de 1956, las ECEX buscaron resolver el problema de la frágil situación financiera, en que las había dejado la post-guerra coreana. La estructura industrial del Japón, por otra parte, estaba en un proceso de transformación cualitativa por el desarrollo sumamente acelerado de la industria de maquinaria pesada y química, lo que significaba la menor importancia relativa de los textiles y otras industrias ligeras.

Como consecuencia, las empresas generalizadas pusieron menos énfasis a las transacciones con textiles y expandieron sus negocios hacia las industrias básicas. Para lograr esta diversificación, el método más rápido era el de formar grupos industriales de antiguas empresas especializadas, entre las que destacaron las empresas especializadas en textiles, que absorbieron empresas especializadas de tamaño mediano dedicadas a la producción de metales. De hecho, a principios de la década de los sesenta algunos hombres de negocios dejaron entrever que como "las compañías manufactureras habían crecido, serían capaces de realizar sus propios programas de comercialización, y la función e importancia de las ECEX disminuiría"²⁶.

No obstante y contrariamente a los pronósticos hechos por esa fracción empresarial, las ECEX crecieron en número y continuaron ampliando sus actividades empresariales, extendiendo sus funciones más allá de intermediarios comerciales. Prueba

²⁶ / Jetro, *op.cit.* p.12.

de ello fue que a mediados de la década de los setenta las ECEX, realizaron grandes inversiones para apoyar y organizar a distintos grupos de industriales con el objetivo de inducirlos a la combinación de procesos productivos, que más tarde alcanzarían los casos de los complejos petroquímicos y la industria de bienes alimenticios.

Así la tercera etapa 1965 - 1967 se caracterizó, como ya se mencionó por absorciones que buscaban salvar de la bancarrota firmas que habían crecido desorbitadamente y no contaban con recursos suficientes. Las más importantes de estas absorciones fueron la de "Kinoshita & Co.", por "Mitsui & Co.", en 1966, en tanto que "Marubeni-Ilida" absorbió a "Totsu" y a "Nippon Kokan Kaisha", empresas que estaban entre las principales constructoras de barcos y productoras de acero, en el mismo año. En 1967 "Gosho", que era una de las cinco más importantes empresas especializadas en textiles, se unió con "Kanematsu" para formar "Kanematsu-Gosho", fusión que fue posible porque la mayoría de las acciones de ambas empresas pertenecían al grupo del banco de Tokyo.

La cuarta etapa se ubica de 1968 a la fecha, y se caracteriza por la consolidación de grandes empresas con el objetivo de aumentar su poderío económico y mejorar su posición competitiva. Cabe señalar que en esta etapa, y sobre todo durante los años setenta, las ECEX se enfrentaron con grandes dificultades en el comercio internacional, debido a la constante fluctuación de los tipos de cambio, al ascendente proteccionismo de muchos países y en general a las bajas tasas de crecimiento de la economía mundial.

Ante esta situación, las ECEX se vieron en la necesidad de efectuar reajustes en sus estrategias operativas, a través del fortalecimiento del proceso de asociaciones y cooperación, entre este tipo de empresas, para desarrollar conjuntamente grandes proyectos en el extranjero. Por ejemplo la asociación de "Mitsui" con "C.Itoh", para el desarrollo de las minas de hierro de "Mount Newman" en Australia; la de "Mitsubishi" y "Sumitomo" para un proyecto similar en Tasmania; la de "Mitsubishi" y "Mitsui" para la explotación de recursos cupríferos en Zambia y de madera en Cambodia; y, la de "Marubeni" y "Misho" para explotar sal en Australia, entre otras^{27/}, son muestra del éxito que han tenido estas asociaciones.

^{27/} Jetro. Informe sobre las Trading Companies japonesas. Japan External Trade Organization. México, 1989, p. 35.

La explicación que comúnmente se da a esta colaboración entre las ECEX más grandes, es que sólo a través de ella es factible poder contar con los recursos que requieren proyectos de gran magnitud y distribuir los riesgos que implican. Así las "Trading" Japonesas han contribuido en gran medida al desarrollo, consolidación y crecimiento del comercio exterior de su país, una situación similar que se puede constatar en otros países, en donde empresas como "Brasil S/A Exportação", "Geral Do Comercio Trading S/A" y "Brastrade Comercio" de Brasil; "Samsung Co. LTD", "Ko Woo Corp." y "Kumkang Shoe" de Corea; "Azienda Comerciale", "Industrie Tessili", y "Galucci" de Italia; "Tatum Co.", "Sampo" y "Matsushita" de Taiwan; han desempeñado una importante labor en el comercio exterior de sus respectivos países. Incluso si se considera el conjunto de ECEX a nivel mundial se puede decir que, apoyadas en sus objetivos y actividades, han influido en gran medida en la globalización de los mercados.

En este sentido es importante señalar que cada empresa tiene sus especificidades en torno a los objetivos que persigue y a las actividades que realiza, sin embargo al hacer un balance se observaron características comunes en ellas, mismas que se describen en forma general en el siguiente apartado.

1.3 Objetivos y Actividades

El comercio mundial se ha ido transformando en una actividad extremadamente competitiva y compleja debido, entre otras cosas, a los avances en las comunicaciones, los transportes, los nuevos métodos administrativos, así como en las nuevas formas de organización y ejecución de los procesos productivos.

Frente a ello, las actividades relacionadas directamente con el Comercio Internacional han necesitado desempeñarse con métodos más eficaces, particularmente las compañías que se dedican a abastecer o a servir a los mercados del exterior están llevando a cabo una integración funcional, que consiste en concatenar las funciones administrativas con base en los planes estratégicos de comercialización que se hayan trazado.

En virtud de lo anterior, las Empresas de Comercio Exterior son un buen instrumento para vincularse al comercio internacional ya que éstas diseñan sus propias estrategias sobre su lógica particular. Planean su operatividad con base en la información, descentralizan sus operaciones y toma de decisiones, se integran funcionalmente; se

vinculan estrechamente con las instituciones crediticias y se desarrollan de acuerdo con esquemas "off-shore". Es decir, crean unidades independientes que llegan a convertirse en centros casi autónomos de generación de ingresos y de nuevas operaciones.

En este sentido, las ECEX han desempeñado un creciente e importante papel durante las últimas décadas, no sólo por el número de ECEX existentes, sino más específicamente por el peso relativo que estas empresas han adquirido en el comercio exterior de sus países y dentro de las corrientes del mercado global, a partir precisamente, de la consecución de sus principales objetivos que, a saber, consisten en: orientar los procesos productivos de sus países de origen adecuándolos a los requerimientos del mercado internacional, apoyados en la concentración, organización y sistematización de información así como en la experiencia adquirida; vincular la oferta exportable nacional con la demanda internacional en forma eficiente y oportuna y; crear estructuras de apoyo, fomento y servicio para el desarrollo profesional del comercio mediante los medios de penetración y de difusión idóneos.^{28/}

Para la consecución de tales objetivos, estas empresas han seguido básicamente la estrategia siguiente:

1. Presencia directa y permanente en los principales mercados a través de amplios sistemas de comercialización mundial.
2. Amplia diversificación de oferta, mercados y funciones.
3. Generación de una extensa red de información internacional.

Así se demuestra que las ECEX, como ya se dijo, no sólo son intermediarias, sino que desarrollan una amplia gama de actividades que van más allá de la comercialización misma. A continuación se hace una descripción sumaria de sus actividades más representativas.^{29/}

^{28/} Jetro. *op.cit.*, p.15.

^{29/} **BANCOMEXT. El Papel de las ECEX en el Comercio Internacional.** Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, p.25.

1. **Comercialización:** Núcleo de actividades que consiste en la compra y venta de mercancías ya sea por cuenta propia (facturación directa) o por cuenta y orden de terceros vía el cobro de comisiones (facturación indirecta). Esto es, la venta de productos nacionales en el extranjero, comercialización de importaciones para abastecer el mercado interno, creación de flujos comerciales y la comercialización entre terceros países distintos al país de origen. La experiencia que las ECEX han acumulado en el manejo de los mercados extranjeros les ha permitido, por un lado, alcanzar un mayor desarrollo y crecimiento tanto a nivel individual como colectivo y por el otro contribuir no sólo al desarrollo de sus países sino también al de otras naciones.

Más aún, su participación en el crecimiento del comercio de otras naciones, esta directamente relacionado con su función de "off-shore trade", a través del comercio entre terceros países, distintos al de la nacionalidad de las ECEX, mediante sus extensas redes de oficinas, afiliadas y subsidiarias, al rededor del mundo.

2. **Distribución.** Otra de sus actividades consiste en el ofrecimiento de acceso a importantes redes de distribución internacional y nacional, así como a sus propios canales de negocios.

En las tres últimas décadas, las ECEX se han dado cuenta de los beneficios de la especialización y consecuentemente han creado compañías filiales y subsidiarias, con el propósito de comprometerse en la comercialización dentro de campos más especializados. Dichas filiales, están siendo utilizadas de forma creciente para la promoción del "off-shore trade" establecido en los principales mercados al rededor del mundo. Además, son compañías especializadas en comercio exterior, dotadas de la habilidad suficiente para encontrar oportunidades de exportación y nuevas fuentes de abastecimiento, tanto de materias primas como de otros productos de importación.

A través de sus redes las ECEX han introducido formas eficientes de distribución, encargándose simultáneamente de negociaciones, contratos y otros asuntos administrativos relacionados con la distribución de cualquier tipo de bienes en pequeños y/o grandes volúmenes.

De hecho sus subsidiarias han pasado a ser unidades independientes capaces de realizar funciones de mercadeo o servicios de post-venta, es decir, servicios y atención al cliente con posterioridad a la venta inmediata.

3. **Investigación.** Las ECEX cuentan con su propia red de información de mercados y capacidad interna para efectuar funciones de investigación comercial. Una actividad básica de ésta es su habilidad para identificar oportunidades de exportación e importación alrededor del mundo y reaccionar rápidamente.

Elas poseen amplia información, obtenida por diversos medios y cuentan con instalaciones de telecomunicaciones e informática que les permiten tener acceso inmediato a la información más actualizada. Al utilizar sus redes de información internacional, ampliamente extendidas, conocen los cambios en los mercados financieros y de productos en el momento mismo en que se están generando, además de que están al tanto de los acontecimientos políticos, económico-sociales, financieros y culturales en todo el mundo.

Por medio de sus subsidiarias y amplia red de información, las ECEX están en estrecho contacto con los problemas del mercado y pueden proporcionar información al día de las demandas existentes, de las rutas de distribución, de costos, de calidad, diseños, tipos de empaque y embalaje, cotizaciones, licitaciones comerciales, leyes vigentes relacionadas con las transacciones comerciales, investigaciones de mercado, etc.

Debido a su habilidad en el manejo de información relacionada con las transacciones comerciales, las ECEX están en una particular y ventajosa posición para identificar oportunidades comerciales, aprovechando de manera óptima los apoyos financieros y estímulos administrativos que benefician a sus empresas asociadas o clientes tanto nacionales como extranjeros.

4. **Transporte y Almacenamiento.** Otra de las actividades de las ECEX consiste en el transporte y almacenamiento de mercancías. Para ello cuentan con una capacidad propia de embarque, infraestructura necesaria para el depósito o acopio de productos y agencias aduanales particulares.

Apoyadas en su propia infraestructura, estas empresas pueden coordinar las remesas de bienes de los abastecedores hasta su destino final, y manejar la documentación requerida para este propósito. Esto es, tienen la capacidad de

manejar cualquier producto en pequeñas o grandes cantidades, por medio de transporte aéreo, marítimo, terrestre o multimodal, introduciendo equipos automatizados de almacenamiento bajo estrictos esquemas para el manejo de carga en lugares específicos y servicios de trámites aduanales nacionales y/o extranjeros, según sea el caso.

Bajo estos procedimientos en las transacciones de exportación, importación o con terceros países, las ECEX han implementado formas eficientes de distribución, lo que se traduce en menores costos para los exportadores o importadores, sobre todo si se considera la posibilidad de que ellos lo hicieran de manera individual.

Cabe señalar que si bien todas las actividades que realizan las ECEX se han visto trastocadas por la introducción de sistemas de fabricación basadas en la filosofía Justo a Tiempo (Just in Time), la que se podría ver mayormente afectada es la de almacenamiento, ya que bajo la modalidad Justo a Tiempo³⁰ / se tiende a la eliminación de todo desperdicio de tiempo en el proceso de producción, desde la compra hasta la distribución. Es decir, producir en la escala adecuada, de tal forma que sea factible eliminar la necesidad de tener inventarios, lo cual conduce a la reducción de espacios, uso de bodegas y almacenamiento. Sin embargo, esto no implica la desaparición a ultranza de esta actividad, más bien de lo que se trata es buscar una estrategia de reducción de costos a través de la eliminación de desperdicios en términos de tiempo y reducción de inventarios.

5. **Planeación y Mercadeo.** Las ECEX cuentan con capacidad propia para detectar, organizar y promover productos de sectores dispersos de la economía, o bien para el desarrollo de nuevos centros de producción.

Su extensa red de subsidiarias e información y la experiencia acumulada les permite integrar y consolidar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales, también pueden realizar actividades de subcontratación con la finalidad de alcanzar un suministro estable a largo plazo e incluso minimizar las fluctuaciones de los precios; desarrollar la planeación de proyectos en gran escala, y coordinar grandes construcciones de plantas industriales u obras públicas.

³⁰ /

Jay, Edward. Justo a Tiempo. Ed. Norma, Colombia, 1992. Cap. I al IV.

6. **Financiamiento.** Las ECEX tienen la habilidad y capacidad económica para financiar créditos comerciales y para la producción, préstamos directos, y en caso necesario servir de aval a sus empresas proveedoras, filiales o asociadas.

No obstante que las ECEX no son instituciones financieras, desempeñan un papel clave para estructurar o proporcionar los fondos requeridos por sus miembros o clientes, de forma tal que sus proyectos de expansión comercial o industrial puedan considerarse. En este sentido, este tipo de empresas utiliza tanto sus conocimientos sobre productos y mercados como su capacidad financiera, ya sea como prestatarios o avales, para el desarrollo de parques industriales, nuevos centros de abastecimiento e incluso en la creación misma de flujos comerciales.

7. **Inversión.** Apoyadas en su capacidad económica, las ECEX han venido desempeñando una creciente e importante función como inversionistas directos o indirectos alrededor del mundo. A través de la inversión directa de recursos en comercio, desarrollo industrial y búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento, fomentan el crecimiento de distintas empresas o ramas de la producción. Al operar como inversionistas indirectos, proporcionan a las empresas, información sobre países huéspedes, ayudándoles a estimular y dirigir sus inversiones en el extranjero.
8. **Transferencia de Tecnología.** Las ECEX desempeñan una función vital tanto en la importación de tecnología avanzada, ya sea hacia sus países de origen u otras naciones, a través de acuerdos con firmas extranjeras para el desarrollo, el mercadeo y la exportación de productos con elevada tecnología, especialmente por medio de proyectos de construcción de plantas industriales en paquete.
9. **Absorción de Riesgos.** Otra forma importante a través de la cual las ECEX facilitan el comercio, se da por medio de su capacidad para absorber riesgos en las importaciones, exportaciones y/o transacciones internas, realizadas por sus empresas asociadas o subsidiarias. Debido a sus fuertes vínculos comerciales y financieros, estas empresas se encuentran en una excelente posición para determinar o evaluar posibles resultados de proyectos a realizar y con ello absorber riesgos ante el sector financiero. Así y debido a la gran cantidad de productos manejados, a la información que ellos recogen alrededor del mundo y a la variedad del mercado donde operan, las ECEX pueden absorber riesgos en un

campo de posibles resultados negativos gracias a las ganancias obtenidas en otras áreas, e inclusive absorber los riesgos propios de las fluctuaciones cambiarias.

Por su propia naturaleza, las ECEX han efectuado actividades que van más allá de las originalmente planeadas. Tal es el caso de su "asistencia y cooperación" a algunas naciones, dentro de su proceso de desarrollo y crecimiento económico, mediante la transferencia de tecnología, asistencia financiera, inversiones y co-inversiones en grandes proyectos industriales.

Así, aunque la actividad principal de las ECEX continúe siendo el proveer de servicios al comercio para facilitar las importaciones, exportaciones y transacciones relacionadas con el mercado doméstico, estas compañías han ampliado sus actividades que abarcan desde la creación de flujos comerciales hasta la absorción de riesgos.

Cabe recordar, como se señaló al principio de este capítulo, que no todas las ECEX abarcan la amplia variedad de actividades en todos los sectores productivos, ya que todos ellos están directamente vinculados al tipo de empresas de que se trate. Esto es, las Empresas Generales de Comercio Exterior, cuentan con la capacidad de realizar todas las funciones en cualquier sector, lo que no sucede en el caso de las Empresas Especializadas en Comercio Exterior, las cuales prácticamente están avocadas a una rama específica y no cuentan con recursos propios para cubrir ese amplio abanico de funciones en todas las áreas.

Por ejemplo una Empresa Especializada, cuenta con los suficientes recursos humanos, económicos y logísticos para realizar funciones de comercialización, distribución, investigación, transporte, almacenaje, planeación, organización, financiamiento, inversión, co-inversión, transferencia de tecnología y absorción de riesgos en su área de especialidad únicamente, y no en cualquier área como es el caso de las Empresas Generalizadas de Comercio Exterior.

Por todo lo anterior se puede decir que las ECEX, desde sus orígenes, han contribuido al desarrollo del comercio internacional. Poco a poco, y conforme con su evolución, han ampliado su radio de acción hasta llegar a ser, hoy en día, organizaciones empresariales de gran magnitud, que cuentan con los recursos financieros, técnicos y humanos suficientes para desarrollar actividades de promoción y comercialización

integral de bienes y servicios de distinta naturaleza y origen, en términos de exportación, importación e intercambio comercial, entre terceros países distintos a su país de origen.

De hecho, tanto las Empresas Generalizadas como las Especializadas de Comercio Exterior, con base en su proceso de evolución y consecución de objetivos, han desarrollado actividades que van más allá del comercio mismo, lo que las ha llevado a adquirir un peso significativo en el comercio exterior de sus países e incluso a influir en el proceso de globalización del comercio mundial.

Por último es importante anotar que a pesar de que sus actividades están altamente diversificadas, cada una de ellas al interior, esta íntimamente coordinada a través de estructuras administrativas propias que se complementan unas a otras para el buen desempeño de sus actividades y con ello lograr abastecer, en forma consistente y eficaz, todos los bienes y servicios demandados. En este sentido en el siguiente capítulo se describe la estructura administrativa general de las ECEX, y con base en ello su comportamiento en el comercio mundial.

CAPITULO II

ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

Este capítulo tiene por objeto señalar la estructura organizacional de las ECEX así como el comportamiento de las mismas en los mercados internacionales, a fin de establecer el peso que ejercen en el comercio exterior de sus respectivos países. Con base en ello, y considerando que cada ECEX observa particularidades en su organización en función de las actividades que realizan, bienes que producen sus empresas socias y los mercados en donde comercializan, el primer apartado hace referencia a la estructura y funcionamiento general de estas empresas. Posteriormente el segundo apartado aborda, dentro del contexto del comercio internacional, las políticas de promoción de las ECEX en diversos países del mundo. Respecto de los países que se consideran, cabe aclarar que se seleccionó una muestra de seis países en función de las importancia de sus ECEX. En este sentido se apuntan las experiencias de Brasil, Corea, Japón, Italia, Tailandia y Taiwán.

2.1 Estructura y Funcionamiento

Las Empresas de Comercio Exterior como parte del sector comercial son únicas en el mundo debido a su original sistema de servicios y a su alta sofisticación en las estrategias de comercialización que han desarrollado. Aunque varían en tamaño, su principal actividad es la misma para todas: **el comercio**.

Como se ha mencionado anteriormente, algunos de los aspectos que les han permitido alcanzar la expansión e importancia que tienen han sido los grandes volúmenes de bienes que manejan y la amplia variedad de servicios que ofrecen, pero sobre todo que éstos no se han limitado a una sola actividad, ni sólo a un sector, sino que desempeñan una gama de actividades en distintos sectores de la economía atendiendo a la oferta y demanda internacionales.

Sin embargo, algunas ECEX se han especializado en ciertas ramas y sectores de la economía a nivel mundial, entre los que destacan: construcción, maquinaria, metales ferrosos y no ferrosos, energía, combustibles, químicos, productos marinos y agrícolas, alimentos combinados, textiles y bienes en general. Cabe aclarar que la especialización es la piedra angular en la realización de sus negocios.

No obstante lo anterior, la política general de expansión de todas las ECEX se ha orientado a la creación de empresas de grandes dimensiones con gran capacidad de competencia internacional. De ahí que el establecimiento de filiales, sucursales o subsidiarias en el exterior, resulte ser una extensión de sus actividades, más que un complemento o algo casual dentro de su estrategia global. De tal forma, en el frente internacional, estas empresas han acelerado su evolución hacia empresas de orientación global.

Como resultado de lo anterior, la diversificación y fortalecimiento de sus vínculos interempresariales, a través de sus operaciones de compra-venta nacional e internacional y la prestación de un servicio integral, orientado a dinamizar el comercio internacional, constituyen los rasgos más sobresalientes de dicha estrategia.

En la realización de estas actividades subyace una adecuada estructura organizacional, que varía conforme con las funciones específicas que realiza cada una de estas empresas, de acuerdo con los bienes producidos por cada una de las empresas asociadas y a los tipos de mercado en donde se comercializa.

La experiencia de algunos países como Brasil, Corea, Japón, Italia, Tailandia y Taiwán, demuestra que la mayoría de sus ECEX, aún cuando poseen algunas peculiaridades en relación a las actividades que desempeñan, tienen en esencia el mismo objetivo y una estructura organizacional semejante, de tal manera que les permite mantener un gran dinamismo en cada actividad o sector donde intervienen.

En general, para cualquier organismo que se dedique a una determinada actividad dentro del sector económico o comercial, es de fundamental importancia que determine su estructura organizacional conforme a sus objetivos y actividades. Las ECEX cuentan con los departamentos o secciones pertinentes, que les permiten tener una adecuada funcionalidad a fin de brindar los mejores resultados con el menor costo y tiempo posibles.

Dentro de su estructura se enlazan bancos, industrias y otras empresas de servicios especializados al tiempo que les permiten desarrollar actividades bancarias, (entre las que destacan las financieras, de soporte, crediticias y de garantía), actividades industriales (como son la oferta y demanda de bienes) y actividades de servicios, (arrendamientos, seguros y las proporcionadas por ellas mismas).

En este sentido, sus actividades comprenden diversos aspectos que están articuladas por su estructura, la cual, al igual que en cualquier otra empresa comercial o industrial que esté formada por una sociedad o en cuyo capital participen varias entidades o personas, está conformada por distintas direcciones relacionadas directamente con el tamaño de la empresa.

En general, las ECEX tienen como base estructural de su organización las siguientes instancias^{31/}.

- 1.- Asamblea de accionistas
- 2.- Consejo directivo
- 3.- Presidente
- 4.- Dirección de personal y control administrativo
- 5.- Dirección de contabilidad y finanzas
- 6.- Dirección de coordinación e información
- 7.- Dirección de ventas y mercadotecnia
- 8.- Dirección de tráfico
- 9.- Oficinas en el extranjero
- 10.- Empresas o industrias asociadas.

^{31/} Es importante señalar que esta base estructural fué conformada en función del común denominador de las empresas consultadas y de acuerdo con la información recopilada en JETRO MEXICO.

Cabe destacar que la jerarquía y distribución de funciones varían de acuerdo con el volumen de operaciones de las ECEX y a sus respectivas dimensiones.

1. **Asamblea de Accionistas.** Esta integrada por los accionistas de las ECEX y tiene como función principal determinar la integración del Consejo Directivo, el cual es un elemento de suma importancia en lo que se refiere a la representación de los intereses de las empresas asociadas, que garantiza la unión y participación en las decisiones y directrices que se adopten en las ECEX.
2. **Consejo Directivo.** Esta formado por los accionistas mayores. Toman decisiones en torno al ingreso de nuevos socios, prestación de servicios a empresas, proyectos de inversión y demás asuntos relacionados con la empresa.

El consejo se reúne por lo menos dos veces al año, con el objeto de evaluar los resultados obtenidos con los proyectos presentados.

3. **Presidente.** Es elegido por el Consejo Directivo y tiene facultad para ejecutar decisiones tomadas previamente por ellos. Es responsable directo del manejo de la empresa y representante legal ante las autoridades gubernamentales. Su función principal consiste en dirigir las actividades de la misma, de tal forma que los objetivos planteados se alcancen.
4. **Dirección de Personal y Control Administrativo.** Esta dirección está conformada por los siguientes departamentos. Personal, Asesoría Legal, Proyectos Internos y Externos y Asuntos Generales. Sus funciones principales consisten en el reclutamiento, coordinación y capacitación de personal, asesoría sobre planes de la empresa en el aspecto promocional y administrativo, elaboración de documentos e informes especiales, asesoría sobre prácticas legales de comercio de los países con quienes está comercializando, gestión de trámites ante las autoridades gubernamentales, localización de nuevos socios y organización de cursos.
5. **Dirección de Contabilidad y Finanzas.** Los Departamentos de Contabilidad, Finanzas, Créditos, Contraloría y Auditoría Interna, son la base de esta Dirección. Sus funciones son la contabilidad general, elaboración de presupuestos y estados financieros, asesoría financiera y crediticia, manejo de financiamiento e inversiones, crédito y cobranzas, facturación y control de ingresos y egresos de la empresa.

6. **Dirección de Coordinación e Información.** Está se encuentra apoyada por los departamentos de Planeación e Información de Negocios y Desarrollo. Sus funciones consisten en:
 - a. Planear y coordinar nuevos proyectos de exportación, importación y desarrollo industrial, tanto en el interior de sus países como en el resto del mundo.
 - b. Asesoría permanente sobre regulaciones internas y externas, seguros, financiamientos, cotización y créditos.
 - c. Localización de la oferta nacional existente con el fin de satisfacer las demandas captadas por la empresa.
 - d. Actualización de todo lo relacionado con los requisitos de normas, patentes y marcas, en el plano nacional e internacional.
 - e. Planeación de proyectos para el establecimiento de oficinas en el exterior.
 - f. Recopilación y sistematización de material informativo, sobre los mercados internacionales y cuestiones políticas, socioeconómicas y culturales, relacionadas con la situación de los futuros nichos comerciales.
 - g. Establecer redes de sistemas computarizados que integren al conjunto de sus empresas asociadas y subsidiarias.

7. **Dirección de Ventas y Mercadotecnia.** Esta Dirección está apoyada por los departamentos de ventas, técnico y mercadotecnia, cuyas funciones esenciales consisten en:
 - a. Coordinar las filiales y representaciones en el exterior, así como los aspectos técnicos y publicitarios.
 - b. Adoptar las medidas que garanticen el flujo continuo de los productos de las empresas asociadas a los mercados extranjeros, proporcionándoles un óptimo beneficio.

- c. Establecer las formas de venta y canales de distribución para asegurar el envío y establecimiento de una corriente continua de ventas, que pueda hacer frente a las presiones de la competencia del mercado.
 - d. Promover las ventas de sus asociados, a través de personal técnico especializado en todas las áreas de comercialización internacional, tratando directamente con los demandantes o clientes extranjeros.
 - e. Crear una adecuada línea publicitaria en función de las proyecciones de ventas y simultáneamente de la capacidad para surtir el producto.
 - f. Organizar misiones comerciales y ferias internacionales.
 - g. Asesorar al productor en cuanto al diseño, presentación de productos, empaque, embalaje y control de calidad.
 - h. Realizar estudios de mercado, locales e internacionales, así como realizar pronósticos en torno al comportamiento de la oferta y demanda de los productos. Es decir, investigar la viabilidad de incursionar en nuevos mercados, ya sea con productos nuevos o con productos con los que ya se opera.
 - i. Estar en contacto permanente con las empresas asociadas, respecto a las características, volúmenes, calidad y precio de los productos que conforman la oferta, con la finalidad de determinar sus niveles de competencia en el exterior.
 - j. Realizar la comercialización general, a través de la incorporación de productores medianos y pequeños nacionales, para la consolidación de paquetes de exportación y la creación de flujos comerciales con el exterior.
 - k. Establecer bodegas suficientes, tanto en el interior como en el exterior, de forma tal que les permita contar con existencia de inventarios, con el objeto de reducir los plazos de entrega y abaratar los costos de distribución.
8. **Dirección de Tráfico.** Los Departamentos de Administración de Tráfico, Exportaciones e Importaciones son de suma importancia para esta Dirección. Entre sus funciones destacan las siguientes.

- a. Manejo de documentación de los pedidos de exportación e importación, atendiendo a los requisitos consulares relacionados con las transacciones que se realizan.
 - b. Coordinación y ejecución del despacho aduanal, o en su defecto mantenerse en estrecho contacto con las principales agencias aduanales.
 - c. Seleccionar y tramitar los seguros nacionales e internacionales más adecuados para los productos que se estén manejando.
 - d. Tener conocimiento de las leyes de aranceles y comercio, tanto nacionales como internacionales, pero sobre todo de aquellos países con los que se comercializa un producto.
 - e. Dirigir, coordinar y controlar el transporte de las mercancías por los medios más adecuados, ya sea por vía aérea, terrestre y/o multimodal.
9. **Oficinas en el Extranjero.** Estas oficinas, establecidas en los principales centros de negocios alrededor del mundo, son de gran importancia para el desarrollo de las ECEX, en la medida en que:
- a. Proporcionan información oportuna sobre operaciones comerciales, tanto a sus clientes nacionales y extranjeros. Esto es, detectan los requerimientos de empresas importadoras del extranjero que demanden uno o algunos de los bienes que sus empresas asociadas producen, e incluso algún otro producto distinto a los que ellas manejan.
 - b. Mantienen una estrecha red de información sobre las condiciones económicas, políticas, sociales y culturales que pudiesen afectar las transacciones comerciales de sus empresas asociadas.
 - c. Llevan a cabo negociaciones en nombre de los productores, además de informar sobre las tendencias del consumo en otros países para los distintos artículos.
 - d. Sugieren las posibilidades de inversión en campos distintos a la comercialización. Por ejemplo en el desarrollo de parques industriales, establecimiento de filiales, entre otros.

- e. Establecen contactos para realizar coinversiones con gobiernos o empresarios extranjeros, con la finalidad de participar en el establecimiento de nuevos proyectos de explotación y de desarrollo.
10. **Industrias o Empresas Asociadas.** La composición de una Empresa de Comercio Exterior está en función de las industrias y empresas de servicios asociadas, las cuales varían de acuerdo al tipo de ECEX de que se trate. Su presencia está íntimamente relacionada con el tamaño o especialidad. Por su importancia destacan la industria de metales ferrosos y no ferrosos, alimentos, petróleo, fertilizantes, química, textil, maquinaria, madera, y manufacturas en general. En servicios se encuentran las instituciones bancarias, aseguradoras, arrendadoras, entre otras.

Por otra parte, es importante resaltar la competencia que existe entre los grupos de cada ECEX. En ciertos casos, una ECEX, puede establecer contacto con un banco que este afiliado a otra. También una industria cualquiera, de alguna de las ECEX puede ofrecer un producto específico a otra distinta, y ésta a su vez aceptar la compra o manejo de tal producto. De hecho la competencia ha sido parte de estas entidades gigantes.

Así, las ECEX representan en si mismas una operación rentable y rechazan cualquier posibilidad de convertirse en organismos subsidiados por las industrias asociadas. Por ello, cada una funciona como miembro central de uno o más grupos industriales y en general comparten las siguientes características.

1. Los tenedores más importantes de acciones son los bancos principales de la empresa, lo cual no excluye que otros miembros no bancarios también posean una cantidad considerable de acciones.
2. Los mayores proveedores de deudas son los bancos del grupo. En esencia los préstamos funcionan como deuda subordinada, permitiendo a las empresas tener ventajas marginales por demás elevadas.
3. El negocio se hace principalmente con los miembros del mismo grupo.

La existencia de este sólido grupo de accionistas, es uno de los factores que permite que las ECEX se concentren en planes de largo plazo. Por otra parte, en caso de que alguna de las empresas asociadas desee producir y vender un nuevo producto, la

ECEX, antes que todo y a través de uno o más ejecutivos de las empresas del grupo, estudia las necesidades del mercado y su demanda potencial.

Si los resultados son positivos, proporciona financiamiento, y cuando el producto está terminado, es capaz de formular un plan de distribución, y si es necesario puede establecer un centro de producción para reducir costos.

Lo anterior ha tenido como resultado que las ECEX sean las que mejor conocen los requerimientos de insumos de ciertas ramas industriales, ya sea por que se han especializado en ellas, o por que sus empresas asociadas pertenecen en un número importante a tales ramas. En este sentido, la localización y colocación de los productos de sus asociados, se ha tornado más eficiente, además que les ha permitido alcanzar niveles importantes de ahorro y consecuentemente, reducir los costos de producción así como obtener una mayor competitividad.

En relación con la actividad importadora de este tipo de empresas, la adquisición de insumos, maquinaria y equipo necesario para el proceso productivo de sus clientes, conforman el grueso de sus operaciones. En la mayoría de los casos, las ECEX adquieren los productos y después los exportan con el nombre bajo el que se producen, a fin de preservar su mercado externo. En este caso, el régimen de la neutralidad fiscal constituye el elemento principal de la estrategia bajo la que operan. En él se contempla la salida de productos industrializados de exportación y objeto de venta a las ECEX provenientes de las empresas asociadas. Esto les permite adquirir tales productos sin tener que pagar impuestos adicionales.

Por lo anterior, se puede decir que las ECEX actúan bajo diversos supuestos:

1. Como representante exclusivo de compras, del importador extranjero y como representante exclusivo de ventas de exportación, de las unidades industriales interesadas en ese mecanismo.
2. Como exportador directo de los productos, adquiriéndolos previa supervisión y asesoría, para que cumplan con los requisitos de los mercados extranjeros y,
3. Como el departamento de comercio de otras empresas incorporándolas a su estructura de servicios como aliadas o como clientes.

Para realizar estas actividades, cuentan con lo siguiente:

1. Con respaldo bancario para que a través de la institución de crédito que corresponda, se canalicen los recursos financieros establecidos para el fomento industrial y de exportación, o bien, con los recursos para financiar la fabricación y comercialización de productos.
2. Con toda una red de información e infraestructura para asesorar o brindar apoyo especializado, como en el caso de empaque, embalaje, etc., a efecto de coadyuvar en la determinación de importadores extranjeros, grupos o empresas productoras con capacidad de producción no utilizada.
3. Con apoyo financiero para proyectos de inversión en infraestructura, con personal especializado en servicios de venta y posventa y con las instalaciones propias para almacenaje y todas aquellas cuestiones operativas que requieran las transacciones a realizar.

Así, las ECEX apoyadas en su propia infraestructura, experiencia, poder económico e incluso políticas de apoyo gubernamental, han adquirido gran importancia en la actividad económica global. Ejemplo de ello son las ECEX japonesas, coreanas, taiwanesas, tailandesas, italianas, etc., y que como se analizará en el siguiente apartado tienen una diferente participación en el comercio exterior de sus respectivos países.

2.2 El Papel de las ECEX en el Comercio Exterior

Actualmente dentro del comercio mundial, caracterizado por una relación cada vez más estrecha entre las diversas economías nacionales, las Empresas de Comercio Exterior a través de su red operativa y mediante la multiplicidad de funciones que llevan a cabo, han adquirido mayor importancia al interior de los flujos de comercio exterior de sus países. No obstante, dicha importancia varía conforme al desenvolvimiento de sus economías.

Al respecto, el presente apartado hace un breve análisis de las políticas de promoción a las ECEX en países como Japón, Corea, Brasil, Taiwán, Tailandia e Italia^{32/}, con el fin de establecer la importancia que tienen en el comercio exterior de sus países. En este sentido el primer punto de este apartado señala, en el marco de las principales características del comercio internacional de las dos últimas décadas, la participación de los principales exportadores destacando el comportamiento de los países muestra. En el segundo apartado se presenta un análisis comparativo entre los países de la muestra, en relación con la experiencia que han tenido en materia de ECEX. Finalmente, se mencionan grosso modo las características de la política comercial de estos países, de las que se desprende el análisis de sus políticas de promoción a las ECEX y el comportamiento de éstas dentro de su comercio exterior.

2.2.1. Principales Características del Comercio Internacional, 1970-1989

Durante la segunda posguerra, hasta la primera crisis petrolera de los setenta y la recesión mundial de 1974, el comercio internacional se caracterizó por su "relativa capacidad de regulación", progresiva liberalización, rápida expansión y un elevado crecimiento^{33/}. En este período, los países de alto grado de desarrollo eliminaron en gran medida los aranceles sobre las materias primas y manufacturas, en tanto que un número considerable de países de menor desarrollo adoptó políticas orientadas hacia la exportación. Esta situación habría de conducir, durante la década de los setenta, a una rápida expansión del comercio y con ello contribuir al crecimiento tanto de los países desarrollados como de aquellos de menor desarrollo, quienes optaron por un modelo de desarrollo hacia afuera, como Corea, Hong Kong, Taiwán y Singapur, entre otros^{34/}.

^{32/} La selección de los países que conforman la muestra se hizo tomando como criterio la experiencia que tienen en materia de promoción de ECEX y por el diverso comportamiento que han tenido en su sector externo durante el período de estudio.

^{33/} "Por cerca de un cuarto de siglo, desde fines de la segunda guerra mundial el comercio internacional crece con tasas anuales elevadas (entre 6 y 10%), mientras va construyéndose una red mundial de intercambios cada vez más tupida". Véase Pipitone, Ugo, *América Latina y Estados Unidos: la economía del desencuentro continental*. CIDE, México, 1989, p. 18.

^{34/} Balassa, Bela. *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*. F.C.E. México, 1988, Cap. IV, pp.161-186.

No obstante prevalecer esta situación hasta mediados de los setenta, el esquema de las relaciones comerciales del mundo comienza a sufrir una serie de cambios, como resultado de la conjugación de políticas monetarias, fiscales y comerciales, impulsadas, desde principios de la década, por las economías más fuertes y entre las que se pueden destacar algunos factores como la no convertibilidad del dólar³⁵ /, abandono de las tasas de cambio fijas³⁶ /, alejamiento de las prácticas comerciales establecidas por los lineamientos del GATT³⁷ /, el incremento de los precios del petróleo y de las materias primas en general, los avances de la ciencia y la tecnología, la reorganización de la producción a partir del rediseño industrial, la relativa saturación de algunos mercados por el creciente dinamismo exportador de las economías de industrialización reciente que comienzan a competir con los países desarrollados y la crisis económica internacional, los cuales conducen hacia una situación de competencia desleal y por tanto de desplazamiento de la estructura económica conformada en la segunda posguerra.

De esta manera, los primeros años de los setenta se caracterizaron por la adopción de fuertes políticas proteccionistas, por parte de los países desarrollados y que hacia finales del decenio³⁸ / se agudizarían debido a la creciente disparidad de los precios frente a los salarios, elevados índices de desempleo y capacidad ociosa de varias empresas, entre otros. En este contexto, de desaliento de la inversión privada, de pérdida del poder adquisitivo de la población, de incapacidad para reactivar el ahorro interno y de la creciente amenaza que empezaba a significar la deuda externa, nuevamente el Estado tuvo que intervenir para reactivar la economía, sobre todo para cubrir los gastos en inversión (vía subsidios), así como para la absorción de los altos costos de las importaciones, a través de la implantación de medidas no arancelarias.³⁹ /

³⁵ / Declaración de Nixon en 1971. Citado en: Villarreal, René. México 2010. De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial. Diana, México, 1991. p. 49.

³⁶ / Samuelson, Paul. Curso de Economía Moderna. Ed. Aguilar, España, 1981, pp.705-717.

³⁷ / Pipitone Ugo, op.cit. p.23.

³⁸ / Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. MGH. México, 1993, p. 248.

³⁹ / "Antes de la crisis mundial se usaban los subsidios gubernamentales, a menudo otorgados a título de "racionalización", se usaron con mayor frecuencia tras la recesión de 1974-75. Asumen una diversidad de formas, desde subsidios directos hasta el trato preferente en materia de impuestos y créditos". Balassa, Bela. op.cit. p. 172.

La agudización de los conflictos económicos impuso, al interior de los países industrializados, la necesidad de aplicar políticas recesivas, de forma tal que el sector exportador se convirtiera en un instrumento vital para el mantenimiento de sus actividades productivas, en tanto que la crisis se convirtió en el catalizador para un profundo proceso de reordenamiento económico, "dirigido a asegurar una mayor capacidad de control sobre los componentes sociales de los procesos productivos"^{40/}.

Finalmente el auge económico que algunos países de industrialización reciente alcanzaron durante esa década, sobre todo por el dinamismo de su sector exportador, se refleja al cotejar la evolución de las exportaciones, ya que para mediados de los años setenta los países altamente industrializados registran una tasa media anual de las exportaciones de poco más de 22%, en tanto que para las economías de reciente industrialización ésta alcanzó el 36%^{41/}.

Para los años ochenta, dentro de un marco de producción participativa, de globalización de mercados, de fuerte competencia y de un auge del comercio intrafirma a nivel mundial, los flujos del comercio internacional reflejan el recrudescimiento de esas políticas proteccionistas, con las que se nulifican los avances alcanzados a través de distintas rondas de negociación dentro del marco del GATT y cuya manifestación se refleja en la tendencia a la baja de los volúmenes exportados^{42/}, en el mercado debilitamiento de los precios internacionales de las materias primas^{43/}, la incapacidad de la OPEP para regular el mercado mundial de crudo y un crecimiento muy elevado del trueque entre las naciones.^{44/}

^{40/} Pipitone, Ugo. *op.cit.* p. 26.

^{41/} Banco Mundial. *Informe Anual*, 1980. p. 118.

^{42/} La tasa media anual de crecimiento de las exportaciones mundiales fue de 8.8% entre 1965-1973, de 3.9% entre 1973-1980 y de 2.2% entre 1981-1985. Véase, Banco Mundial, *op.cit.*, 1988. p.158.

^{43/} "Desde el último trimestre de 1980 comienza un nuevo ciclo recesivo en los precios de los principales productos primarios que se compran y venden en los mercados internacionales. En terminos reales los precios medios de estos productos a mediados de la década, están en su nivel má bajo desde la segunda guerra mundial". Pipitone Ugo, *op.cit.* p. 57.

^{44/} *Idem.* p.55

De esta forma, el panorama que muestran las relaciones comerciales internacionales durante los ochenta se caracteriza por los crecientes desequilibrios internacionales. En relación con los principales países desarrollados se destaca la permanencia de elevados déficit comerciales en Estados Unidos en contraparte a los grandes superávit de Japón y Alemania, lo cual conduce al recrudecimiento de las presiones proteccionistas, con la finalidad de reducir el dinamismo económico y la capacidad exportadora de los países en vías de desarrollo e iniciar un proceso de reordenamiento económico tendiente a garantizar una estructura del comercio internacional favorable a aquellos.

Ese proceso, que tenía por objetivo último redisciplinar la economía mundial, alcanza sus metas, pues con la caída de los precios internacionales de las materias primas y la enorme carga financiera que implica la deuda externa se obligó a muchos países subdesarrollados a aplicar políticas de reajuste en sus economías que, aunado al escaso dinamismo del comercio internacional implicó la reducción del ritmo de sus exportaciones de manufacturas.

En este sentido las condiciones de comercio internacional durante la década de los ochenta, han afectado no sólo a los países desarrollados y de reciente industrialización sino al conjunto de países en desarrollo, aunque de manera diferente. Es claro que, dentro de estos últimos, los países más afectados han sido los productores de materias primas y concretamente los exportadores de petróleo, ya que aquellos países con un mayor componente manufacturero en sus exportaciones registran una caída menos grave de sus economías, viéndose en la necesidad de detener su impulso inicial y con ello su crecimiento económico. Finalmente el efecto acumulativo de la crisis de los años setenta y ochenta ha conducido a profundizar una atomización y segmentación interna de lo que podría definirse como el bloque de los países subdesarrollados, en función de su participación en los mercados mundiales, de forma tal que hoy día hablamos de países exportadores de petróleo y no exportadores, países exportadores de manufacturas y países exportadores de materias primas.

En este contexto, la cobertura de los organismos multilaterales, concretamente el GATT, para la liberalización del comercio ha perdido su eficacia pues los países desarrollados al tiempo que presionan a los países de menor desarrollo para que abran sus mercados, practican medidas neoproteccionistas que discriminan a los productos de estos últimos países.

Por otra parte, los cambios económico-comerciales registrados durante estas dos últimas décadas, han trastocado nuevamente la organización del comercio internacional, así como la participación de los distintos países dentro de éste. De acuerdo con información estadística del F.M.I., de 1970 a 1989 el comercio mundial registró una tasa de crecimiento medio anual de 12.2%, mientras que de 1970 a 1980 fue de 18.7%, destacando la importancia creciente del incremento de los precios del petróleo. De 1980 a 1989, la aplicación de políticas comerciales proteccionistas en la mayor parte del mundo y el desplome de los precios internacionales del petróleo, dieron como resultado que el valor del comercio creciera a una tasa mucho más modesta, del 4.3% (véase cuadro no. 1).

CUADRO 1
Dinámica de las exportaciones mundiales
1970-1989
(Tasa media de crecimiento)

Pais	1980-1970	1989-1980	1989-1970
Mundo	18.7	4.3	12.2
EE.UU.	16.3	4.9	11.3
Alemania	17.0	5.9	12.2
Japón	19.0	7.7	14.2
Francia	18.5	4.5	12.2
R.Unido	17.1	3.3	10.9
Italia	17.5	6.1	12.6
Canadá	13.6	6.0	10.4
P.Bajos	18.3	3.8	11.8
Bélgica	17.0	4.5	11.4
Hong Kong	20.4	14.0	18.4
Taiwán	26.7	12.9	21.2
Corea	32.4	13.5	24.3
China	20.2	12.4	16.9
Suecia	14.8	5.2	10.7
Suiza	17.3	5.7	12.3
Singapur	25.5	8.7	18.3
España	21.5	8.0	15.7
Australia	14.8	5.6	10.9
Brasil	19.7	5.5	13.6
Austria	17.7	6.2	12.7

Fuente: Elaborado en base a datos del CUADRO 2
Fondo Monetario Internacional
Direction of Trade Statistics, 1990.

Si se observan las estadísticas, durante el mismo periodo, se puede decir que existe un cambio sustancial con respecto a la estructura del comercio mundial prevaiente hasta la primera mitad de los años ochenta. Mientras que en 1970 los doce principales exportadores eran naciones industrializadas, para 1975 la lista contemplaba también algunos de los países monoexportadores de petróleo, quienes en los últimos años han perdido importancia dentro del tráfico mundial, debido básicamente a la reducción de los precios internacionales de este energético. A finales de la década de los años ochenta, dicha lista contempla a tres de las economías de reciente industrialización, como son Corea, Hong Kong y Taiwán, quienes han desplazado a países con mayor grado de industrialización. (véase cuadro no. 2).

CUADRO 2
Principales países exportadores, 1970-1989
(Porcentajes)

País	1970	País	1975	País	1980	País	1985	País	1990
Mundo	100.0	Mundo	100.0	Mundo	100.0	Mundo	100.0	Mundo	100.0
EE.UU.	14.8	EE.UU.	13.1	EE.UU.	11.9	EE.UU.	12.1	EE.UU.	12.6
Alemania	11.9	Alemania	10.9	Alemania	10.1	Alemania	10.2	Alemania	11.8
R. Unido	6.7	Japón	6.7	Japón	6.9	Japón	9.8	Japón	9.5
Japón	6.7	Francia	6.4	Francia	6.0	P. Bajos	9.3	Francia	6.2
Francia	6.2	R. Unido	5.2	Irán	6.0	Francia	5.6	R. Unido	5.3
Canadá	5.8	P. Bajos	4.2	R. Unido	5.8	R. Unido	5.6	Italia	4.9
Italia	4.6	Italia	4.2	A. Saudita	5.7	Canadá	5.0	Canadá	4.2
P. Bajos	4.0	Canadá	4.1	Italia	4.1	Italia	4.2	P. Bajos	3.7
Bélgica	4.0	A. Saudita	3.6	P. Bajos	3.9	Bélgica	3.0	Bélgica	3.5
Suecia	2.4	Bélgica	3.5	Canadá	3.6	Taiwán	1.7	Hong Kong	2.5
Suiza	1.8	Irán	2.4	Bélgica	3.4	Suecia	1.7	Taiwán	2.3
Australia	1.7	Suecia	2.1	Suecia	1.6	Corea	1.7	Corea	2.2
Polonia	1.2	Irak	1.9	Suiza	1.6	Hong Kong	1.7	China	1.8
Dinamarca	1.2	Suiza	1.6	Irak	1.4	A. Saudita	1.5	Suecia	1.8
Venezuela	1.1	Australia	1.4	Nigeria	1.4	Suiza	1.5	Suiza	1.8
Austria	1.0	Perú	1.4	Sudáfrica	1.4	China	1.5	Singapur	1.5
Brasil	0.9	Polonia	1.2	Australia	1.2	Brasil	1.4	España	1.5
Hong Kong	0.9	Vietnam	1.2	Libia	1.2	España	1.3	Australia	1.3
Noruega	0.9	Kuwait	1.1	Indonesia	1.2	Singapur	1.3	Brasil	1.2
Irán	0.8	Venezuela	1.1	España	1.1	Australia	1.3	Austria	1.1
Corea	0.3	Corea	0.6	Corea	0.9				

Nota: Para 1970, Corea se ubicaba en la posición número 49; en 1975 ocupaba la posición número 37; en 1980 ascendió hasta la posición número 30; y para 1985 y 1989 llegó a ocupar el duodécimo lugar dentro de los principales exportadores del mundo.

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, *op.cit.*

Por otra parte, si se toma como base el valor de las exportaciones mundiales (a precios corrientes), en 1989 el 90.4% de éstas se concentró en 34 países, entre los que se encuentran Japón, Italia, Taiwán, Corea, Brasil y Tailandia, economías que se han considerado en el análisis del siguiente apartado y que en este mismo año el valor de sus exportaciones estuvo por encima de 12.5 mil millones de dólares. Durante ese mismo año, 12 de los principales exportadores participaron con el 68.5% del total mundial. Como se puede observar, entre ellos figuran tres de las cuatro economías de industrialización reciente (NIES): Hong Kong, Taiwán y Corea, situación que estaría siendo explicada en gran parte por las efectivas políticas de promoción de exportaciones y de inversión^{45/}. Esta situación representa un cambio sustancial con respecto a la estructura del comercio mundial prevaleciente hasta la primera mitad de los años ochenta (véase cuadro no. 3)

CUADRO 3
Principales países exportadores, según montos de 1989
(Miles de millones de dólares)

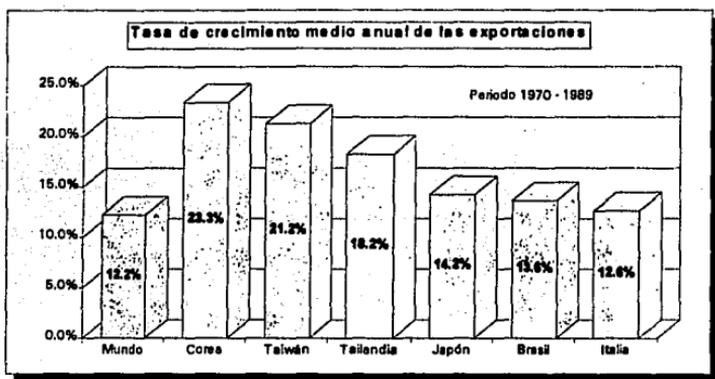
País	Valor	%	País	Valor	%
Más de 200			De 25 a 49		
EE.UU.	364.0	12.6%	Singapur	44.7	1.5%
Alemania	341.2	11.8%	España	44.5	1.5%
Japón	273.9	9.5%	Australia	37.7	1.3%
Subtotal	979.1	33.9%	Brasil	34.4	1.2%
De 100 a 199			Austria	31.9	1.1%
Francia	179.4	6.2%	Dinamarca	28.1	1.0%
R. Unido	152.3	5.3%	Noruega	27.1	0.9%
Italia	140.7	4.9%	Malasia	25.1	0.9%
Canadá	121.4	4.2%	Subtotal	273.5	9.5%
P. Bajos	107.8	3.7%	De 12 a 24		
Bélgica	100.0	3.5%	Finlandia	23.3	0.8%
Subtotal	801.6	27.7%	México	23.0	0.8%
De 50 a 99			Sudáfrica	22.2	0.8%
Hong Kong	73.1	2.5%	Indonesia	22.2	0.8%
Taiwán	66.2	2.3%	Irlanda	20.1	0.7%
Corea	62.3	2.2%	Tailandia	20.1	0.7%
China	51.6	1.8%	Venezuela	17.5	0.6%
Suecia	51.5	1.8%	India	15.8	0.5%
Suiza	51.5	1.8%	Yugoslavia	13.5	0.5%
Subtotal	358.2	12.4%	Polonia	13.2	0.5%
			Portugal	12.5	0.4%
			Subtotal	203.4	7.0%
Total a/	2,613.8				
Mundo	2,891.7				

a/ El total representa la sumatoria del subtotal de cada grupo de países
FUENTE: Fondo Monetario Internacional, op.cit.

^{45/} Al respecto véase, Sharp Willard D. "Los cuatro Tigres aún pueden producir milagros". *Contextos*, SPP, México, No. 70. pp. 3-7.

En relación con los países de la muestra, se puede observar que algunos países como Corea y Taiwán son los que presentan un mayor dinamismo en los ritmos de crecimiento de las exportaciones durante el periodo comprendido entre 1970 y 1989, al registrar tasas de crecimiento de 24.3% y 22.2% anual respectivamente.^{46/} En el caso del resto de los países de la muestra (Japón, Italia, Brasil y Tailandia) registraron tasas de crecimiento de sus exportaciones por arriba del promedio mundial (gráfica no. 1).

GRAFICA NO. 1



Fuente: Elaborado con base en los cuadros 1 y 2

Todos estos países cuentan dentro de su estrategia de promoción a las exportaciones, con una política de apoyo a las ECEX, y aún cuando no se puede atribuir a éstas el éxito en la generación de los montos crecientes de exportación de sus países, constituyen un mecanismo importante de su estrategia global de comercio, sobre todo en lo que se refiere a la etapa de consolidación del proceso exportador en conjunto: la comercialización.

^{46/} Asian Development Bank. *Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries*. Filipinas, 1991, p. 319.

A continuación se señala la experiencia de los países seleccionados en relación con la creación de Empresas de Comercio Exterior.

2.2.2. Experiencia de algunos países en materia de ECEX.

Como se ha dejado entrever, las ECEX constituyen un medio eficaz utilizado por varios países con el objeto de organizar y aumentar las exportaciones de productos no tradicionales y conquistar nuevos mercados. Así, gobiernos y empresarios de países, tanto desarrollados como subdesarrollados, han tomado conciencia de la necesidad de proporcionar información comercial, créditos preferenciales y apoyo en general a los exportadores, con el objeto de diseñar una estrategia común de comercio y garantizar una posición de competitividad favorable dentro del mercado mundial.

El caso más representativo en materia de ECEX es el de Japón, cuya economía, a pesar de la carencia de materias primas indispensables para el desarrollo industrial se ha caracterizado, durante las últimas cuatro décadas por sus altas tasas de crecimiento, acompañado de superávit en cuenta corriente⁴⁷ / y por la conjugación de diversos factores que le han permitido cambios en su estructura industrial y con ello consolidarse como la segunda potencia económica después de los Estados Unidos.

Dentro del conjunto de factores que han interactuado en la experiencia exitosa de Japón, entre los que se cuentan la transformación intersectorial de la industria, la modernización de las bases tecnológicas de varios sectores industriales, la sustitución de algunos insumos básicos, las ECEX japonesas han desempeñado un importante papel en el desarrollo económico de su país, ya que sus funciones no sólo se han limitado dentro del ámbito de la comercialización, sino que han participado como un instrumento de apoyo en las distintas políticas de desarrollo de su país e incluso han determinado en gran medida los altos niveles de competencia interna, que a juicio de Porter, "no ha tenido igual en ninguna otra nación",⁴⁸ / y con ello el avance económico del país. Conforme a los lineamientos del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI),

⁴⁷ / "Con excepción de 1973 y 1987, años en los que la economía japonesa se vio seriamente afectada por el incremento de los precios internacionales del petróleo y por la sobrevaluación del yen". Véase Villarreal, René. op.cit. pp. 112-113.

⁴⁸ / Porter, Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Vergara, Argentina, 1991, p. 525.

también han apoyado a los sectores más débiles de la economía, han participado en el desarrollo de tecnología de punta e incluso han contribuido en gran medida al incremento de sus inversiones en el extranjero.

De hecho las ECEX japonesas, constituyen el caso más típico y antiguo (con más de cien años) de esta estrategia comercial, a tal grado que los beneficios obtenidos por ellas no sólo se circunscriben en el ámbito de su país sino que han constituido parte importante de la estrategia comercial de otros países. De ahí que durante la década de los años setenta, países como Brasil, Corea, Taiwán y Tailandia iniciaran una política encaminada a la promoción de estas empresas^{49/}. Incluso en ese mismo decenio, países con mayor grado de desarrollo apoyaron la creación de empresas orientadas al comercio exterior, aunque con elementos diferentes a las "típicas" ECEX. El caso más representativo son los " Consorcios de Exportación " italianos, creados al amparo de la política establecida en ese país para fomentar las operaciones de empresas medianas y pequeñas. No obstante que estos consorcios no pueden considerarse como ECEX, presentan ciertos elementos comunes que hacen factible considerar el caso italiano dentro de este análisis.

Después de Japón, Corea es el país que más destaca en su intento por promover la formación de ECEX. Su estrategia de apoyar decididamente a estas empresas, le ha permitido aumentar sus exportaciones, desplazando del mercado a países con mayor nivel de desarrollo (véase cuadro 2). De hecho, Corea, que en el transcurso de los últimos veinte años ha logrado multiplicar sus ingresos por exportación en más de sesenta veces, traduciéndose en el crecimiento más dinámico del mundo, ha basado su política de promoción a las ECEX en el modelo japonés. Los resultados obtenidos por estas empresas o *chaebol*, como se conocen, son sorprendentes, a tal grado que se puede decir que la economía coreana esta prácticamente concentrada en los *chaebol*.

Al igual que Japón, el Gobierno coreano ha apoyado la formación y consolidación de Empresas Generales de Comercio Exterior, sin embargo, en su afán por contar con grandes empresas capaces de competir con sus similares japonesas, ha descuidado sus políticas de promoción para la formación de ECEX menos grandes, lo que en buena

^{49/} SECOFI. Empresas de Comercio Exterior: un vehículo efectivo para la promoción de las exportaciones. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, Inédito, p. 3.

medida contribuiría a apoyar a la pequeña y mediana industria y contrarrestar los graves efectos de la concentración.

Por otra parte y contrariamente al caso coreano, en países como Brasil, Taiwán y Tailandia, la política de promoción a las ECEX, se ha constituido en un vehículo para que pequeñas y medianas empresas incursionen en los circuitos internacionales del comercio. Sin embargo y a pesar de que en estos países se cuenta con una política de promoción más o menos similar, los resultados arrojados en cuanto a la participación de las ECEX en el comercio exterior de sus respectivos países es distinto. De estos tres casos, el brasileño es el país donde se observa una mayor participación de sus ECEX, seguido de Tailandia y Taiwan, en donde debido a que el grueso de sus exportaciones procede de empresas maquiladoras que cuentan con sus propios canales de comercialización, la participación de sus ECEX es de menos del 10% en el comercio total.

Por otro lado, el caso italiano ejemplifica la capacidad de respuesta ante las cambiantes exigencias de una competencia mundial moderna. Si bien es cierto que la economía italiana y específicamente su sector exportador está dominado por la pequeña y mediana industria, no es menos cierto que existen algunos grandes industriales que poco participan en el conjunto del comercio exterior italiano.^{50/} De hecho estos grupos que se han formado a partir de la fusión o compra de empresas y no como la unión de empresarios, característica de las ECEX, son grandes empresas estatales o privadas que realizan algunas funciones similares a las ECEX pero que jurídicamente no pueden ser consideradas como tales. Mas aún, los consorcios de exportación italianos, han tenido un peso decisivo en la economía y específicamente en el comercio exterior de su país,^{51/} razón por la cual se consideraron en este estudio.

Conforme a lo anterior se puede decir que a pesar de que cada uno de los países mencionados cuentan con políticas de promoción a las ECEX, los resultados de su

^{50/} Véase Porter, Michael. *op.cit.*, pp. 537-574.

^{51/} "Las asociaciones patrocinan a los institutos técnicos, recopilan y distribuyen información, promueven las exportaciones, estimulan el perfeccionamiento de la infraestructura y negocian con el gobierno. Su capacidad para perfeccionarse es impresionante, tanto si es mediante la innovación, la automatización u organización en pequeñas unidades para sacar partido de las exenciones otorgadas en la legislación laboral y fiscal". Porter, Michael. *op.cit.* p. 556.

participación en los flujos del comercio mundial, corresponden obviamente, como veremos en el siguiente apartado, a las características propias de sus economías, así como a las peculiaridades de sus políticas de promoción a este tipo de empresas.

2.2.3. Características de las Políticas de Promoción de las Empresas de Comercio Exterior en diversos países del mundo.

Las ECEX, por su naturaleza están ligadas a fuertes grupos bancarios, financieros e industriales, inciden directamente en las exportaciones e incluso estimulan la modernización del parque industrial, incitando a las empresas a aumentar su productividad, disminuir sus costos de producción, mejorar el diseño y la calidad de sus productos y perfeccionar sus técnicas de administración; todo ello con la finalidad de mejorar su posición dentro de los mercados internacionales. Sin embargo, resulta obvio que los niveles de alcance de las ECEX, así como las políticas de promoción a éstas, no son las mismas en todos los países que han tenido esa experiencia, como se señala a continuación.

1. Japón

Japón, al igual que todos los países capitalistas industrializados, desde principios de la década de 1970 enfrentaba graves problemas estructurales, como resultado de la caída de la demanda, del progreso técnico, una nueva división internacional del trabajo y los acontecimientos suscitados a nivel general en la economía internacional. Sin embargo a diferencia de esos países, Japón se ha esforzado por aplicar estrategias de desarrollo conforme a las recomendaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) tendientes a promover nuevos sectores industriales de alta tecnología y ayudar a las industrias en decadencia para facilitar su progreso ante las nuevas condiciones económicas internacionales.

Ante la carencia de recursos naturales propios y de cara a la crisis energética, a la pérdida de competitividad, a la caída de la tasa de inversión, y por último a la creciente competencia de los países de reciente industrialización, el Gobierno japonés se plantea la necesidad de una transformación de la estructura industrial, basada en la selección de áreas de desarrollo científico y tecnológico, en la sustitución de recursos naturales y en la búsqueda de estabilidad de los sectores en crisis.

Así, desde mediados de la década de los setenta hasta la fecha, el Gobierno japonés a través de su Ministerio de Industria y Comercio Internacional, ha aplicado toda una serie de medidas conducentes a transformar la estructura industrial, tales como el aumento de aquellas actividades que hacen uso extensivo del conocimiento, la reducción del uso intensivo de recursos naturales mediante el ahorro de recursos y energía y la promoción activa de ajustes industriales^{52/}, la instrumentación de políticas de ajustamientos tendientes a reducir la capacidad de todas las empresas así como repartir el costo de adaptación entre todas las ramas industriales y, por último, la inducción para que todos los sectores de la economía participaran en esta reestructuración.^{53/}

El esfuerzo combinado de todos los sectores de la economía ha generado resultados relativamente rápidos, entre los que destacan el avance de la automatización de los procesos industriales basado en el uso intensivo del conocimiento humano, lo que le permite aumentar sus ventajas comparativas en el comercio internacional y que de hecho se ha constituido "en la base del perfil industrial japonés"^{54/}, la orientación de la economía japonesa hacia el sector servicios y, a pesar de la revaluación del yen, hacia un sector externo más dinámico como lo revelan las estadísticas de comercio exterior japonés durante las tres últimas décadas, con la excepción de 1973,^{55/} y los movimientos de capital registrados, que permiten considerarlo como el exportador más importante del mundo.

Así, los esfuerzos del Estado y del sector privado por contribuir a la creación de nuevas ventajas comparativas en las áreas que presentan mayores perspectivas se combinan para reducir los efectos sociales del ajuste, sobre todo en el empleo, la industria y las regiones declaradas en "recesión estructural". El Estado a través de políticas

^{52/} "Durante la década de 1970 se logró sustituir en varios sectores industriales las tecnologías que requerían uso intensivo de recursos naturales, revirtiendo primero, la tendencia al creciente consumo relativo de insumos básicos y después, gradualmente la tendencia a su creciente consumo absoluto". Véase CEPAL, *La Evolución Económica de Japón y su impacto en América Latina*, CEPAL, ONU, Chile, 1988, p.13.

^{53/} Véase Laumer Helmut, *et al.* "Adaptación de Estructuras Industriales: El Ejemplo Japonés", *CONTEXTOS*, S.P.P., México, septiembre, 1986, pp. 42-52.

^{54/} Villarreal, René. *op.cit.* p. 114.

^{55/} CEPAL, *op.cit.*, p. 20.

fiscales tributarias, tecnológicas y laborales, entre otras, ha proporcionado por un lado los medios necesarios al sector privado a fin de que canalizara sus inversiones a la promoción de nuevos productos y tecnologías, y por el otro, a las empresas de los sectores en problemas para que se integraran a alguna compañía generalizada o especializada de comercio exterior, o bien, que "formaran nuevas compañías comerciales comunes, agrupándose para todo lo concerniente a producción, desarrollo, investigación y comercialización con el objetivo de reducir costos".^{56/}

Durante toda esta etapa de reestructuración y como parte integrante del sector privado, las Empresas Generalizadas y Especializadas de Comercio Exterior han desempeñado un importante papel dentro de las diversas empresas del grupo para que redujeran sus actividades productivas, sobre todo las de aquellos sectores en decadencia, así como al desarrollar e impulsar otros sectores más dinámicos,^{57/} reubicar a sus trabajadores dentro de la propia empresa o grupo y orientar el comportamiento del comercio exterior, fundamentalmente en lo que se refiere a importaciones. Las ECEX japonesas no sólo participaron en la política de reducción de capacidades, sino que también se esforzaron por revitalizar las industrias tradicionales y más aun instalar su capacidad productiva en el exterior vía empresas filiales o subsidiarias, ampliando con ello su inversión directa externa (IED).

Las Empresas de Comercio Exterior japonesas, constituyen el caso más representativo de las ECEX internacionales en su acepción moderna y tienen una participación activa y directa a lo largo de todo el proceso económico y concretamente dentro de los flujos comerciales con el exterior.^{58/}

^{56/} Laumer, Helmut. *op. cit.*, p. 48.

^{57/} "Mitsubishi intenta crear empresas de alta tecnología. La incipiente división aeroespacial de Mitsubishi, aportó 15% de las ventas totales, que asciende a 14 mil millones de dólares, que alcanzó la empresa en 1985. Esto incluye la construcción de aviones de combate F-15 bajo licencia de Mc Donnell Douglas, para el ejército japonés. Mitsubishi y otras grandes empresas del país desean que el ministerio de defensa les permita desarrollar un nuevo avión de combate, en vez de adquirir la próxima generación a Estados Unidos." CONTEXTOS. "Temor y temblor del coloso", *op. cit.*, p. 12.

^{58/} "Nos impresiona el éxito de las grandes casas exportadoras japonesas, shosha, que parecen haber desempeñado un papel importantísimo en la rápida expansión de las exportaciones japonesas". Little, Ian. *et al. Industria y Comercio en algunos países en desarrollo*. FCE, México, 1975, p.p. 351-352.

Uno de los rasgos más sobresalientes de las ECEX, en Japón, es la vinculación directa que existe entre éstas y los grandes grupos de inversionistas nacionales, no solo de la industria de transformación, sino incluso con los grandes grupos financieros y de servicios, aspecto que ha coadyuvado a la formación y consolidación de grandes empresas.

La exitosa experiencia japonesa demuestra que, en la actualidad, no es posible concebir la existencia de los grandes grupos de inversionistas desligados de las ECEX. De esta forma la integración típica de todos los grupos de inversión, ha permitido flexibilizar sus funciones entre tres actores principales: las industrias, los bancos y las Empresas de Comercio Exterior.

Por otra parte, la ausencia de restricciones formales, por parte del gobierno japonés, ha favorecido la creación de este tipo de empresas, a pesar de que los apoyos gubernamentales que se les otorga, prácticamente se limitan a la postergación en el pago de impuestos, lo que finalmente les permite tener una capacidad de liquidez y financiera más solvente.

Hasta 1989 existían, en Japón, 8500 empresas consideradas como Trading Companies, sobre las que estuvo sustentado gran parte del comercio exterior en los últimos años. De ese conjunto de empresas, las nueve más grandes se denominan Empresas Generalizadas de Comercio Exterior (Sogo-Shosha), en tanto que las restantes se conocen como Empresas Especializadas de Comercio Exterior.^{59/}

Es interesante señalar que las operaciones de las ECEX japonesas se han ido incrementando tanto cualitativa como cuantitativamente. En ese mismo año, el total de las exportaciones japonesas manejadas a través de las ECEX representó el 62% sobre el total nacional, de las cuales el 40.1% fue manejado por las Sogo. En contrapartida, las importaciones realizadas por estas corporaciones registraron índices del 64.6% y 47.4% en el mismo orden. Aunque estas nueve compañías manejan gran parte del comercio japonés, las Empresas de Comercio Especializadas juegan también un papel muy

^{59/} Al respecto véase, Acevedo G. Miguel. "Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos. Dos elementos para fomentar las exportaciones". Comercio Exterior, BANCOMEXT, Vol. 37, # 6, México, junio 1987: p. 446.

importante. Por ejemplo, existen alrededor de mil Empresas Especializadas en productos alimenticios, 900 en textiles, 500 en productos químicos, mil en maquinaria y equipo industrial.^{60/}

Así bien, desde el período de apertura de la economía japonesa, los zaibatsu, antecedentes inmediatos de las ahora Empresas de Comercio Exterior, han ejercido un peso específico al interior de su estructura económica.^{61/} Hoy por hoy estas empresas ejercen gran influencia en todo el proceso semidirigido de reestructuración industrial, constituyéndose en "el principal motor de la investigación y desarrollo del Japón".^{62/}

2. Corea

El modelo de desarrollo de Corea, caracterizado, a partir de los sesenta, por la producción de manufacturas de exportación elaboradas en industrias con uso intensivo de mano de obra, encuentra sus bases en la conjugación de factores internos y externos. Así las altas tasas de ahorro, fuerzas laborales disciplinadas, buena administración, una política de inversión extranjera congruente con el proyecto nacional y estabilidad política, conjuntamente con la intensificación del comercio mundial, la internacionalización de la producción industrial y su ubicación geopolítica, tan importante en la exconfrontación ideológica militar Este-Oeste que le valió el apoyo de los Estados Unidos^{63/}, entre otros, han jugado un notable papel en el dinamismo que ha experimentado la economía coreana en la posguerra.

Dentro de sus procesos de recuperación económica, sustentado en una estrategia de desarrollo hacia afuera, la economía coreana, a principios de los años sesenta, dio prioridad a la industrialización sobre la agricultura. La ausencia de una infraestructura industrial básica, permitió que el Gobierno diseñara una estrategia industrializadora de acuerdo con sus propios planes de desarrollo. Uno de sus planes fundamentales consistió

^{60/} JETRO. *op. cit.*, p.6.

^{61/} "Japón salió de la Segunda Guerra Mundial con recursos económicos muy limitados. La disolución de los zaibatsu...debilitó la estructura económica", Porter, Michael. *op. cit.* p.504.

^{62/} *Idem.* p.506.

^{63/} Véase, Villarreal, Rene. *op. cit.* pp. 144-145.

en propiciar el crecimiento de empresas, que basadas en la producción de bienes de consumo con un elevado contenido de importaciones y un uso intensivo de mano de obra, penetraran en los mercados internacionales⁶⁴/. Para ello el Gobierno, en estrecha colaboración con el sector empresarial, diseñó una política industrial y de comercio exterior basadas en un sistema tributario preferencial y en un esquema de financiamientos e incentivos a la exportación.

Dicho esquema de apoyos e incentivos propició el desarrollo de grandes empresas, especialmente de las industrias pesada y química, permitiéndoles obtener grandes utilidades y con ello financiar reinversiones. Asimismo se optó por incrementar la utilización del capital extranjero como otra manera de financiar el desarrollo, con la consecuencia lógica de un mayor endeudamiento, a pesar de que los incrementos de las exportaciones contribuyeron en buena medida al pago del servicio de la deuda.

En este sentido el modelo de desarrollo hacia afuera, le permitió a Corea obtener tasas de crecimiento promedio de dos dígitos durante las décadas de los sesenta y setenta⁶⁵/. Sin embargo, es en ese último decenio cuando la economía coreana comienza a enfrentar un conjunto de limitantes tanto externas como internas. Por un lado los países desarrollados inician toda una serie de prácticas proteccionistas que sin duda afectaron las exportaciones coreanas⁶⁶/, y por el otro lado, las fuerzas internas, que sirvieron de despegue a la economía comienzan a sufrir transformaciones, tales como el incremento de la fuerza sindical, la calificación de la mano de obra y su mayor escasez relativa. Más aún la economía se ve todavía mayormente afectada por una elevada inflación, por un tipo de cambio cada vez más sobrevaluado con sus implicaciones en el comercio exterior.

⁶⁴/ Balassa, Bela. Los países de industrialización reciente en la economía internacional, F.C.E., México, 1988, p.32 .

⁶⁵/ Sharp, Williard. "Los Cuatro Tigres aún pueden producir milagros económicos" CONTEXTOS, S.P.P., México, septiembre 1986, p.3.

⁶⁶/ "De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional los países desarrollados han establecido medidas restrictivas contra Corea desde principios de la década del setenta. Corea se ha visto afectada por más de setenta acciones de este tipo." Véase Fajnzylber, Fernando. op.cit., p. 144 .

Ante esta situación el gobierno coreano, en coordinación con el sector privado y siguiendo el modelo japonés, en 1975 canalizó una gran cantidad de recursos para la creación de empresas de gran tamaño, que fueran capaces de respaldar una rápida penetración en los mercados externos, por lo que apoyó la creación de grandes conglomerados o consorcios industriales y comerciales llamados *chaebol*^{67/}. Se consideró que la vinculación entre productores permitiría la integración y eslabonamiento de procesos productivos distintos, y que en el terreno de las transacciones comerciales del mercado mundial les redituaria una situación favorable de competitividad.

Por otra parte y a diferencia del caso japonés, el Gobierno coreano definió una serie de requisitos para la creación de estas empresas, siendo en la actualidad los siguientes:^{68/}

1. Realizar, cuando menos, exportaciones equivalentes al 2% de las exportaciones totales.
2. Diversificar sus actividades, incluyendo además de la comercialización el financiamiento, transporte, almacenaje y seguros, entre otras actividades.
3. Participar con acciones en el Mercado de Valores.

El Gobierno también ha instrumentado un programa de apoyos, entre los que se cuentan:

1. Financiamientos preferenciales a la exportación, inventarios e importación de materias primas, a fin de que puedan ser competitivas dentro de los mercados internacionales.
2. Uso de cartas de crédito revolventes.

^{67/} "Las compañías comerciales generales (chaebol) de Corea del Sur, fundadas en 1975 con base en el modelo sogo shosha de los japoneses, en muchos casos han inundado los mercados, bajando los precios para competir entre sí y enviando mercancías al extranjero con el fin de cumplir sus objetivos oficiales de ventas al exterior." Ensor, Paul. "Estrategias Industriales rebasadas por el cambio",... CONTEXTOS, S.P.P., México, septiembre 1986, p.20.

^{68/} Whee R. Yung. La política de exportaciones y su administración. Lecciones derivadas de Asia Oriental. Banco Mundial, Washington, D.C., 1988, p.52.

3. Beneficios fiscales.
4. Permisos de importación.
5. Tratos especiales en materia de divisas.
6. Trato preferencial en materia de trámites y controles administrativos.

Así, empresas generales de comercio como Hyundai, Samsung, Goldstar, Daewoo, entre otras, han sido durante los últimos años una de las fuerzas motoras de la búsqueda y desarrollo de tecnología de punta, de nuevos mercados y en sí del crecimiento de las exportaciones^{69/}. Gran parte de los sectores coreanos que han querido incursionar en el mercado internacional se han beneficiado de la existencia de los chaebol ya que gracias a sus redes internacionales se les facilita el acceso.

Los resultados obtenidos por los chaebol son alentadores pues durante 1989 el 40% de las ventas totales hechas al exterior por ese país fueron cubiertas por estas empresas. Es decir, una captación de recursos de alrededor de 25 mil millones de dólares corrientes^{70/}.

Sin embargo, la estructura industrial coreana está fuertemente concentrada, tanto vertical como horizontalmente en los chaebol, lo que ha provocado una tremenda concentración, una encarnizada competencia y un gran descuido a la pequeña y mediana empresa con fuertes consecuencias en la competitividad de las exportaciones, ya que ha generado a su vez la quiebra de otros grupos o bien ha impedido el desarrollo de otras empresas^{71/}.

^{69/} "Empresas como Hyundai, Daewoo, Samsung, Lucky-Goldstar, cada una de las cuales cuenta con ventas entre 10 000 y 15 000 millones de dólares, representan, junto con los otros chaebol, la parte principal de las exportaciones coreanas y una parte muy importante del PNB; hasta del 50% de las exportaciones... Solamente los cuatro mayores chaebol representaron el 30% de las exportaciones coreanas en 1987, y el 32% en 1988." Porter, Michael. *op.cit.*, p. 595.

^{70/} Sang Mok, Sun. "Los caminos macro y micro hacia el éxito económico" *CONTEXTOS S.P.P.*, México, septiembre 1986, p.28.

^{71/} "Históricamente el Gobierno coreano ha orientado la mayoría del capital hacia préstamos subvencionados, gran parte de los cuales han ido a parar a los grandes chaebol coreanos. Sin

Ante esto, el Gobierno, a través de la Corporación para la Promoción de Industrias Medianas y Pequeñas, ha intentado equilibrar esta situación mediante una política de distribución de créditos y suministro de asistencia técnica a este tipo de empresas. En este sentido, y así como el Gobierno retomó el modelo japonés de las empresas generales de comercio exterior, se debería considerar la posibilidad de apoyar el surgimiento de empresas especializadas de comercio exterior como un apoyo dirigido a las pequeñas y medianas empresas.

3. Brasil

A la par de una etapa de industrialización sustitutiva de importaciones llamada secundaria, que desde mediados de los años cincuenta estaba orientada a satisfacer el mercado interno de bienes de consumo duradero, intermedio y de capital, la economía brasileña, a mediados de los años sesenta realiza un proceso gradual de apertura económica, como una forma de incrementar su crecimiento económico.

Cabe recordar que en la primera mitad de la década del sesenta, la economía brasileña mostraba un proceso de desaceleración del crecimiento económico que puso de manifiesto la crisis estructural de la sustitución de importaciones como modelo de desarrollo.

En este sentido, los responsables de la política económica de Brasil pusieron en marcha el Programa de Austeridad Restauradora tendiente a mejorar la economía en general, y dentro de ese marco instrumentaron una serie de reformas para estimular la exportación de manufacturas. Tales reformas consistieron en:^{72/}

- a) Proveer subsidios a las exportaciones de manufacturas.
- b) Reducir la protección a las importaciones.
- c) Aplicar un sistema de minidevaluaciones.

embargo, fuera de las áreas favorecidas por el gobierno, los costes de capital han sido prohibitivos y han impedido el desarrollo de empresas competitivas". Porter. Michael. op. cit. p.852.

^{72/} Balassa, Bela. op.cit. p.28 .

- d) Adoptar tasas de interés real positivas.
- e) Introducir un realismo mayor en la fijación de los precios de los servicios públicos.

Asimismo, a través de organismos como: Beneficios Fiscales a Programas Especiales de Exportación (BEFIEX), Comisión de Incentivos a las Exportaciones (CIEX) y Cartera de Comercio Exterior (CACEX), se apoyo, dentro del contexto del Milagro Económico de Brasil, la política de fomento y diversificación de las exportaciones⁷³ /.

En el caso del BEFIEX y CIEX se apoyó a las grandes empresas exportadoras, mediante descuentos de tarifas arancelarias y en los impuestos sobre las importaciones. La CACEX se dedicó a la búsqueda de nuevos mercados y principalmente a la creación y promoción de Empresas de Comercio Exterior⁷⁴ /.

De esta forma Brasil, la economía latinoamericana con el mercado interno más grande, fue el primer país latinoamericano, en establecer jurídicamente un esquema de Empresas de Comercio Exterior. En el Decreto Ley 1248 del 27 de noviembre de 1972, se establece la concesión de regímenes especiales fiscales a este tipo de empresas, contra el cumplimiento de requisitos específicos⁷⁵ /.

La política de creación de Empresas de Comercio y de impulso a las exportaciones emprendida por el gobierno brasileño, durante la gestión de Emilio Garrastatú Médici (1969-1974), consideró un tipo de ECEX de menores dimensiones a las existentes en Japón y Corea, con el objetivo de facilitar el acceso al esquema preferencial por parte de un mayor número de compañías.

⁷³/ Bitran, Daniel (coord.) Patrones y políticas de industrialización de Argentina, Brasil y México. CIDE, México, 1992, p.96.

⁷⁴/ Serra, José. O examen de políticas econômicas setoriais. Secretaria de Economia e Planejamento. Sao Paulo, 1979, p. 79.

⁷⁵/ Chavarría, Ignacio. "El papel de la empresa comercializadora en el comercio exterior". Pequeña y Mediana Industria. México, agosto, 1987, p. 6.

Entre los requisitos más importantes, para constituirse en Empresas de Comercio Exterior, se pueden mencionar las siguientes:

1. Contar con un capital mínimo de un millón de dólares, y
2. Realizar exportaciones mínimas de 10 millones de dólares en un lapso de tres años. Es decir, un promedio anual de 3.3 millones de dólares.

Los apoyos con que cuentan las ECEX brasileñas son tanto de carácter fiscal y monetario (subsídios directos)^{76/}, así como institucionales. Concretamente se refieren a:

1. Reducción del impuesto sobre la renta.
2. Exención del impuesto al consumo y a la producción.
3. Financiamiento a tasas netas, lo que significa que el organismo oficial brasileño encargado del financiamiento y promoción (CACEX), absorbe cualquier posible diferencia con respecto al financiamiento que obtienen los competidores extranjeros.
4. Descuento inmediato de facturas de exportación.
5. Apoyo directo de las representaciones comerciales de Brasil en el exterior.

A diferencia de las Trading coreanas, las Empresas de Comercio Exterior de Brasil se han constituido en el principal instrumento de apoyo para la pequeña y mediana industria, ya que desde sus orígenes se encargaron de conformar una oferta exportable con los excedentes de estas empresas que carecían de los conocimientos y los recursos necesarios para poder penetrar en los mercados internacionales^{77/}.

^{76/} Coimbra J., Carlos. Las empresas de comercio exterior. Informe preparado por la Cámaras de Comercio de México y Brasil. México, D.F., pp. 17-18.

^{77/} "Las Trading brasileñas fueron una buena solución para que las empresas nacionales pequeñas y medianas no quedaran excluidas de la política de promoción y diversificación de exportación". Bitrán, Daniel, op.cit. p. 97.

Por último cabe destacar que hasta 1989 había registradas en Brasil, 244 empresas⁷⁸ / consideradas como ECEX, cuyas ventas al exterior representaron alrededor del 30% de las exportaciones totales de ese país, siendo en promedio inferior al registrado por sus similares japonesas y coreanas. Asimismo, este grupo de empresas cuenta ya con una estructura propia de comercio en el exterior que incluye más de 485 representaciones en diversos países, y que les permite a los empresarios brasileños negociar con alrededor de 4000 importadores extranjeros.⁷⁹ /

4. Taiwán

Taiwán inicia su proceso de industrialización en los años cincuenta basado en la sustitución de importaciones, que implicó el reemplazo de las importaciones de consumo no durables y sus insumos por producción nacional. Posteriormente en la década de los sesenta adoptó un modelo de desarrollo orientado hacia afuera que tenía por objeto la articulación de las distintas cadenas productivas que consolidaran el sector exportador y aumentaran el valor agregado de las exportaciones. Simultáneamente el gobierno taiwanés dio impulso de manera prioritaria a la industria pesada, con el propósito de articular e integrar su parque industrial y apoyar las industrias de exportación.

En este contexto se estableció un régimen de libre comercio para las exportaciones y sus insumos nacionales, se otorgaron algunos subsidios, igualando el tratamiento de las exportaciones y la sustitución de importaciones en el sector manufacturero. Esta apertura estuvo acompañada de una política monetaria de tipos de cambio real y de estabilidad en los sistemas de incentivos.

Como resultado de la apertura económica, durante el período 1960-1973, las manufacturas taiwanesas tuvieron una acelerada penetración en los mercados internacionales.⁸⁰ /

Por otra parte el Gobierno taiwanés impulsó una política de estímulos a la inversión, tanto nacional como extranjera, y el establecimiento de tasas reales de interés

⁷⁸ / Rosas, María. "Trading Brasileñas" *Expansión*, México, agosto 1990, p. 337.

⁷⁹ / *Idem*.

⁸⁰ / Balassa, Bela. *op. cit.*, p.51.

positivas, que más tarde se reflejarían en el crecimiento del ahorro, la inversión y de la economía en general. La aplicación de esta estrategia permitió amortiguar los efectos del incremento de los precios del petróleo y de la recesión mundial mejor que muchos países que mantenían una estrategia de crecimiento hacia dentro.

Dentro de este proceso de desarrollo, la amplia y diversificada red de pequeñas y medianas industrias jugaron un papel muy importante.^{81/} Con base en ello y con el propósito de apoyar su participación en los mercados internacionales, el Gobierno inició su política de promoción a las ECEX, o LATRA como se conocen en Taiwán, en 1978, estableciendo los siguientes requisitos:^{82/}

1. Monto mínimo de exportaciones anuales creciente, partiendo de 20 millones de dólares, para alcanzar 100 millones de dólares, en un lapso de nueve años.
2. Capital mínimo de 5.6 millones de dólares.
3. Participación en los mercados del exterior, cuando menos con tres oficinas de representación.
4. Control del 10% de las acciones cuando menos, por parte de un banco comercial.

Entre los apoyos que el Gobierno de Taiwán otorga a sus empresas de comercio destacan los siguientes^{83/}:

1. Ingreso gravable máximo del 25% para efectos del pago del impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado, de hecho un subsidio del 75%.
2. Tratamiento financiero preferencial.
3. Derecho para otorgar garantías financieras a las importaciones de medianas y pequeñas empresas.

^{81/} Fajnzylber, Fernando. *op.cit.* p.126.

^{82/} Whee R., Yung. *op.cit.* p.58.

^{83/} *Idem.* p. 62.

4. Autorización para importar materias primas para la elaboración de productos destinados a la exportación.

En cuanto a las exportaciones taiwanesas, en 1989, ascendieron a un monto de 66.2 mil millones de dólares. Casi tres veces al registrado por México en el mismo año. Con ello, este país vio incrementadas sus exportaciones, hasta en cuarenta veces, durante el período 1970-1989, ubicándose entre los países con mayor índice de crecimiento, después de Corea.

Cabe señalar que solamente se han establecido cinco empresas al amparo de este programa. Cada una de ellas maneja alrededor de 265 millones de dólares de exportación en promedio, lo cual implica que su participación, dentro de las exportaciones totales, representa aproximadamente el 2%.^{84 /}

Lo anterior obedece, fundamentalmente, a que el grueso de las exportaciones en ese país esta conformado básicamente por productos provenientes de las empresas maquiladoras, que por lo regular cuentan con un canal de distribución y comercialización ya definido.

5. Tailandia

El otrora reino de Siam, hoy Tailandia, en medio de constantes golpes militares, ha logrado ubicarse en la senda de los nuevos países industrializados del Sudeste Asiático. Así este país, acostumbrado a las fuertes divergencias entre las fuerzas armadas y cuyo proceso de modernización se ha dirigido solamente a la economía, emprendió una política de crecimiento hacia afuera desde finales de la década de los setenta, apoyado fundamentalmente por los Estados Unidos.^{85 /}

De hecho, con el propósito de impulsar el desarrollo de la infraestructura productiva, Tailandia, carente de petróleo, ha seguido desde 1962 una estrategia

^{84 /} Sang Mok, Suh, *op.cit.*, p. 28.

^{85 /} Bell, Peter. "Desarrollo del Capitalismo en Tailandia". *Estudios de Asia y África*. Vol. 15, COLMEX, México, p.p. 313-339.

económica basada en planes quinquenales, pero no es sino hasta el cuarto plan (1977-1981) donde se inicia un cambio estructural tendiente a reducir el déficit presupuestario, apoyar al sector privado y concretamente al sector manufacturero, estimular la inversión extranjera e impulsar las exportaciones, todo ello como formula para emprender el desarrollo^{86/}.

En este contexto el Gobierno tailandés, tras su golpe de estado de 1977, emprendió su política de promoción a las Empresas de Comercio Exterior en el año de 1978, fijando los siguientes requisitos^{87/}:

1. Exportar cantidades crecientes, que van desde 11 hasta 18 millones de dólares, en sus tres primeros años.
2. Capital mínimo equivalente a 1.2 millones de dólares aproximadamente, el cual en un plazo de cinco años, el 7.5% debe ser nacional.
3. Diversificación de productos conforme a una tabla que considera exportaciones primarias, productos de "proceso simple y manufacturas".
4. Participación de sus acciones en el mercado de valores.

Los apoyos que ofrece el Gobierno tailandés a sus ECEX, hasta la fecha son básicamente de carácter fiscal y se orientan principalmente a cierto tipo de productos^{88/}.

1. Exención de impuestos a las importaciones y del impuesto a las exportaciones en bienes producidos localmente.
2. Exención del impuesto sobre la renta de los ingresos obtenidos por las oficinas de representación en el exterior.
3. Financiamientos preferenciales.

^{86/} Cornejo, Romer. (Comp). Asia, Pacífico 1993. COLMEX, México, 1993, pp. 275-278.

^{87/} Whee, R. Yung op.cit., p.68.

^{88/} Idem., p. 70.

4. Tratamiento preferencial en el control de divisas, particularmente las captadas por las oficinas de representación en el extranjero.

Hoy por hoy Tailandia, con una economía de mercado abierta a la inversión foránea, un rápido y notable desarrollo del sector manufacturero y una creciente promoción de las exportaciones, ha experimentado un notable crecimiento en el transcurso del último decenio, especialmente en lo que se refiere a las exportaciones, pues en el período 1980-1989 éstas registraron un aumento acumulativo de 38.1% en promedio anual.^{89/}

Cabe señalar que del total de las exportaciones tailandesas, solamente el 5% es manejado por las 21 ECEX registradas al amparo de la legislación de 1978.^{90/} Dicha cifra es muy reducida en comparación con las Sogo o los Chaebol, sin embargo se explica debido a que, al igual que en Taiwán el grueso de las exportaciones provienen de empresas maquiladoras que cuentan con sus propios canales de distribución y comercialización.

6. Italia

El ininterrumpido crecimiento de la economía italiana de la posguerra, sustentado en la relativa estabilidad política, en la transferencia de capital estadounidense y en una política económica basada en la apertura comercial, no se enfrentó a graves problemas económicos sino hasta la década de los setenta, misma que se conoce con el nombre de los "años de plomo" y que se caracterizó por incertidumbre política, terrorismo, alta inflación, infraestructura deficiente, desempleo, déficit de las finanzas públicas, estancamiento industrial y desequilibrio en la balanza comercial.

Dentro de este marco, el gobierno italiano a través de organismos estatales como el Ente Nazionale Idrocarburi (ENI), el Ente Partecipazione e Finanziamento Industria Manifatturiera (EFIM) y el Instituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) puso en marcha medidas tendientes a resolver sus problemas económicos estructurales. En cuanto a

^{89/} Cornejo, Romer. *op.cit.*, p.283.

^{90/} SECOFI. *Op.cit.*, p. 7.

política de comercio exterior se refiere, se pugna por la "disminución del déficit comercial hasta eliminarlo e inaugurar una etapa de crecimiento superavitario"⁹¹ / mediante la búsqueda de dinamismo en las exportaciones, a través de estímulos y financiamientos, mejoras en las estrategias de mercadotecnia, a fin de obtener el control directo de los segmentos de mercado relevantes y fomentar la competitividad por medio de la reducción entre los precios de exportación y los internos.

En este sentido y considerando que la estructura industrial italiana se caracteriza por un gran número de pequeñas y medianas empresas⁹² /, no es de extrañar que el gobierno desde mediados de la década de los setenta promoviera la formación de consorcios como parte de la estrategia general de fomento a las operaciones de empresas medianas y pequeñas, teniendo su fase de auge durante la década siguiente.

Esta política de promoción para la creación de consorcios se estableció con el propósito fundamental de optimizar y organizar el potencial de las pequeñas y medianas empresas en conglomerados, sin que perdieran su identidad propia. Ello implicó que el trabajo de las empresas se organizara en "áreas-sistema", es decir, un grupo de empresas regionales integradas entre sí y orientadas a la producción de bienes similares, buscando su especialización y la homogeneización del producto.

En la mayoría de las empresas, la estructura organizacional y de la producción asumen una integración vertical y cada empresa ocupa una fase precisa de la producción, de manera que en conjunto, el conglomerado actúa como una gran empresa. De hecho la organización del trabajo puede ser comunitaria o puede desarrollarse en torno a una empresa líder.

Ante la elevada competencia y la necesidad de participar en mayor medida en el mercado exterior, en Italia fue creada, durante los ochenta, la figura de los Consorcios de Exportación, derivados por lo regular de determinadas "área-sistemas". Esto motivó a que

⁹¹ / BANCOMEXT. "Italia", Rev. Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, noviembre de 1990, p. 1091.

⁹² / "La pequeña y mediana industria es el sector más dinámico y el verdadero motor de la economía italiana... el 60% del empleo se concentra en estas empresas, las cuales aportan más de una cuarta parte de las exportaciones manufactureras". Véase BANCOMEXT, op.cit. p. 1092.

los Consorcios de Exportación se asociaran, a su vez, en federaciones, cuya función principal consistía en concretar la gestión común de la actividad promocional y las ventas a mercados extranjeros.

Así el modelo italiano de apoyo a las empresas medianas y pequeñas derivó en grandes empresas especializadas, volcadas al mercado internacional, y cuyas actividades están sujetas a un estatuto que tiene pleno reconocimiento jurídico.

Los apoyos que otorga el gobierno a estas empresas consisten básicamente en:^{93/}

- 1.- Financiamiento preferencial en términos de líneas de crédito y tasas de interés.
- 2.- Incentivos fiscales, que incluyen la exención completa de ciertos impuestos.

Actualmente, existen en Italia aproximadamente 300 Consorcios de Exportación, que manejan alrededor de una tercera parte del comercio exterior de su país, con una participación individual promedio de 150 millones de dólares.

Así, y con base en lo expuesto a lo largo del presente capítulo, se puede decir que las ECEX, por su amplia variedad de servicios, por los grandes volúmenes de bienes que manejan en los distintos sectores de la economía y por su alta sofisticación en las estrategias de comercialización, son únicas en el mundo. Más aún, estas empresas, basadas en la especialización como piedra angular de sus negocios y apoyadas en una adecuada estructura organizacional, han acelerado su evolución hacia empresas de orientación global.

A pesar de que las ECEX observan características propias de acuerdo con las actividades específicas que cada una de ellas realiza, se puede decir que su estructura organizacional es semejante pues cuentan con las áreas, direcciones y departamentos pertinentes que les permiten tener una adecuada funcionalidad, ya sea como el exportador directo de los productos de sus asociados, adquiriéndolos previa supervisión y asesoría; como representante de compras y ventas de las unidades industriales

^{93/} BANCOMETX. El Papel de las ECEX en el comercio internacional. Banco Nacional de Comercio Exterior. México, 1990. p. 37.

interesadas, o bien; como el departamento de comercio de otras empresas, incorporándolas como socias o clientes.

Cada una de ellas funciona como miembro central de uno o más grupos industriales, rechazan cualquier posibilidad de convertirse en organismos subsidiados por las industrias asociadas; por lo regular, se concentran en planes de largo plazo y existe una fuerte competencia al interior de cada una de ellas. Todas estas características aunadas a su infraestructura y capacidad económica les permiten a sus empresas socias alcanzar niveles más altos de competitividad sobre todo en lo que se refiere a la reducción de costos de producción.

Por todo lo anterior las ECEX han adquirido gran importancia en la actividad industrial a nivel mundial. Las políticas de promoción a estas empresas no sólo se circunscriben a los países desarrollados, sino también se observa que, en países con menor grado de desarrollo, existe, desde la década de los 70, un interés por organizar y aumentar sus exportaciones vía ECEX y mediante estas garantizar un alto nivel de competitividad dentro del mercado mundial. Así, países como Corea o Brasil, han alcanzado altos niveles de exportación entre otras cosas, por sus políticas de apoyo a las ECEX. Sin embargo, los resultados no son tan sorprendentes, sobre todo si se comparan con las ECEX japonesas, las cuales manejan más del 50% de las exportaciones totales de su país, contra el 40 y 30% en los casos de Corea y Brasil. El porcentaje de las exportaciones manejadas por los consorcios italianos es igual al que manejan las *trading* brasileñas.

Por último, en los casos de Taiwán y Tailandia sus ECEX manejan el 2 y 5% respectivamente, situación que está directamente relacionada con su propia estructura económica.

Es evidente la diferencia que existe en la participación de las ECEX en el comercio exterior de sus respectivos países, los cuales cuentan, como se señaló, con una política definida en materia de ECEX. No obstante esa diferencia, todos ellos registran resultados positivos de exportación a nivel internacional y progresivamente su presencia avanza en el mercado mundial. La experiencia de estos países en materia de empresas de comercio exterior difícilmente podría "trasplantarse" en el caso de México. Sin embargo, a partir de su análisis se puede derivar información sumamente útil para encauzar las actividades de las ECEX mexicanas, mismas que se analizan en el siguiente capítulo.

CAPITULO III

LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

El presente capítulo tiene por objetivo señalar las características fundamentales de las ECEX nacionales. En el primer punto se menciona el contexto económico en el cual surgen así como su proceso de evolución, mismo que se divide en tres etapas: la primera, que abarca de 1971 a 1975, la segunda que va de 1975 a 1986, y una última que comprende los años de 1986 a 1990. Una vez señalada su evolución cuantitativa y cualitativa, en un segundo punto se hace referencia a la actual política de promoción a las ECEX, en el marco de la política de comercio exterior. En este sentido se destaca la prioridad establecida por el gobierno sobre la necesidad de fortalecer a este tipo de empresas, se apunta cual es su actual marco legal y normatividad vigente, así como el esquema de apoyos con el que cuentan. Por último se hace referencia a las características cuantitativas de estas empresas.

3.1 Evolución Histórica

Sin duda el modelo de sustitución de importaciones, que desde la década de los años cuarenta rigió la política económica mexicana y que a finales de la década de los sesenta y principios de los setenta mostró visos de agotamiento, conllevó a los graves desequilibrios internos y externos de la economía en México, tales como la deficiencia en calidad y competitividad de la industria nacional e incapacidad de la misma para obtener divisas, tan necesarias para su propio desenvolvimiento.^{94/}

Así, a principios de los años setenta y de cara a una crítica situación económica, caracterizada por grandes desequilibrios sectoriales y geográficos de la industria, fuerte dependencia del exterior en términos de importaciones y tecnología, escasa vocación exportadora, concentración del ingreso y marginación de amplios grupos de la población, el Gobierno Federal optó por una estrategia de "desarrollo compartido", en donde la política industrial sería el punto nodal. Dicha política se orientó a "corregir los problemas que se habían generado en el sector industrial, iniciar el camino de la independencia tecnológica, avanzar hacia

^{94/} Cordera, Rolando. *Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana*, F.C.E., México, pp.297-335.

la sustitución más racional de importaciones (...) así como convertir a las manufacturas finales e intermedias en el principal elemento dinamizador de las exportaciones^{95/}

En este sentido, el Gobierno, consciente de la importancia que representa para el desarrollo económico del país la exportación de manufacturas, establece, a principios de los años setenta, un programa tendiente a fomentar la exportación de productos no petroleros induciendo a las empresas nacionales a exportar mediante estímulos fiscales y financieros^{96/}. Así la exportación de manufacturas se comienza a perfilar en una de las actividades económicas prioritarias del país, y como una forma de enfrentar al elevado endeudamiento y creciente déficit de la balanza comercial.

Sin embargo, y como resultado de un modelo de crecimiento hacia dentro, donde los productores contaban con un mercado cautivo, sobreprotegido y que no requería de una planta productiva con altos niveles de calidad y costos bajos, los empresarios, fundamentalmente los pequeños y medianos, al intentar colocar sus productos en el comercio exterior se enfrentaron a una fuerte competencia y en sí a las enormes dificultades que experimentan la mayoría de los exportadores de los países de menor grado de desarrollo económico, como son todas las barreras arancelarias y no arancelarias más las limitantes de precio y cantidad, lo que incide en el costo final de sus productos y por ende en su competitividad. Esto generó la inquietud, entre el sector oficial e industrial, de propiciar la formación de organizaciones que, subsanando los obstáculos que se le presentan al industrial en el comercio exterior, fueran un medio eficaz para lograr la conquista, permanencia y expansión de la presencia de productos mexicanos en el comercio internacional.

Frente a estas circunstancias, diversos sectores de la economía respondieron con la elaboración de estudios e investigaciones de mercados exteriores. La mayoría de ellos coincidieron en la necesidad de apoyar en sus procesos de comercialización a los empresarios deseosos de exportar. Esto es, se hizo evidente la importancia de contar con cierto tipo de organizaciones que, aprovechando la capacidad instalada de las plantas fabriles, allanaran dificultades y permitiesen aprovechar las oportunidades comerciales en el exterior. Ello se hizo cada vez más patente, pues una política comercial que a principios de los setentas, se basaba en un tipo de cambio fijo, incentivos a la exportación tanto financieros como fiscales, y niveles muy elevados de protección arancelaria entre otros, fueron condiciones insuficientes. Se requería que

^{95/} Bitran, Daniel. (coord.) *Patrones y políticas de industrialización de Argentina, Brasil y México*. CIDE, México, 1992, p.134.

^{96/} Diario Oficial de la Federación, México, 17 de marzo de 1971.

empresas especializadas en comercio exterior aprovecharan la infraestructura comercial creada por el gobierno, con la finalidad de brindar el apoyo necesario a los exportadores y con ello derivar los mayores beneficios posibles de nuestro comercio exterior.

Así, los resultados obtenidos en los estudios realizados fueron una de las causas que dieron origen a la formación de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) para supuestamente apoyar a los productores de manufacturas que, por las características propias de su actividad, no contaban con los recursos especializados para comercializar sus productos en el exterior.

En este sentido el modelo de empresas especializadas en comercio exterior fue diseñado no sólo para alentar a las empresas manufactureras sino que por medio de la unión de industriales y a través de las empresas que tenían experiencia exportadora se pretendía incorporar al circuito de comercialización internacional a las empresas medianas y pequeñas.

Otras razones por las cuales se consideraba necesario la formación de este tipo de empresas fueron las siguientes:^{97/}

- 1.- El aprovechamiento total de las capacidades instaladas de las plantas industriales para favorecer su expansión y diversificación.
- 2.- Resolver algunos de los principales problemas que afectan a la industria en su labor exportadora y concretamente a las empresas de pequeña y mediana dimensión.
- 3.- Crear un departamento común especializado en exportaciones que distribuyera los costos que implica el funcionamiento de una oficina de comercio exterior en cada empresa.
- 4.- Contar con recursos humanos especializados en las diversas fases del proceso exportador y con ello alcanzar el dominio y tecnificación de sistemas y procedimientos de comercio internacional.
- 5.- Mantener la oferta exportable y evitar la nociva práctica de exportar sólo cuando la demanda del mercado interno no absorba toda la producción y deje excedentes cuya única salida sea la exportación.
- 6.- Reducir los costos de comercialización y tráfico, por operar con grandes volúmenes.

^{97/} CONCANACO. "Empresas de Comercio Exterior", *El Financiero*, México, D.F., 2 de marzo de 1990, p.45.

Estos fueron básicamente los objetivos que llevaron a la conformación de las ECEX, y cuya evolución se puede dividir en tres grandes períodos, mismos que se describirán en los siguientes subcapítulos y que como se verá están caracterizados por distintos marcos jurídicos.

3.1.1 Políticas de Fomento: Acuerdos Internos, 1971-1975.

Conforme al apartado anterior, las ECEX en México se comienzan a conformar en 1971 con el objeto de profesionalizar las exportaciones del país y promover sistemáticamente su presencia en los mercados internacionales; ello con el fin último de responder a la necesidad más apremiante del país, como era y sigue siendo, la obtención de divisas a través de la actividad exportadora para lograr un desarrollo autosostenido.^{98/}

Las operaciones realizadas por las ECEX, en un principio estuvieron basadas estrictamente en la confianza, ya que en ningún momento se publicó un documento oficial que las regulara. De igual forma el esquema de apoyo a este tipo de empresas se estableció sin ningún ordenamiento legal, pero con base en la eficiencia y confianza^{99/}.

Posteriormente este esquema de apoyo, fue ampliamente discutido por los representantes de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, del entonces Instituto Mexicano de Comercio Exterior, de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, de la Cámara Nacional de Comercio y de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, entre otras organizaciones. Estas instituciones tenían el compromiso de elaborar documentos respecto a como debían constituirse, organizarse y funcionar las ECEX. Para el logro de estos objetivos se recolectaron una serie de documentos sobre información y legislación existente en los diferentes países en donde funcionaban este tipo de empresas, ello también se hizo con la ayuda de los funcionarios de embajadas y consejerías.

Después de varias reuniones se llegó a la elaboración de un documento aprobado por la iniciativa privada y el sector público para presentarlo al Ejecutivo Federal. Es así que, como primera "legislación", el 23 de mayo de 1971, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió

^{98/} "En México se está procurando alcanzar un equilibrio entre las medidas de tipo comercial y las orientadas a la producción, con la finalidad de profesionalizar las exportaciones. En esta dirección apunta el fomento a la constitución de consorcios de exportación, que recibió un fuerte apoyo a partir de 1971, mediante el otorgamiento de franquicias tributarias". Vease CEPAL. Política de promoción a las exportaciones. CEPAL-ONU, Santiago de Chile, 1975, p. 152.

^{99/} CONACEX. Empresas de Comercio Exterior en México. CONACEX Area metropolitana, México D.F., 1989, p.5.

un acuerdo interno dirigido a la Dirección General de Estudios Hacendarios en el que se describían las características de las ECEX en sus dos modalidades.^{100/}

Se consideró que este tipo de empresas deberían de tener como asociados a industrias, únicamente o en forma mayoritaria con la finalidad de no desviar su objetivo principal que era el de reunir productores independientes con el propósito de exportar. Sobre este particular las autoridades hacendarias mexicanas establecieron una clasificación de este tipo de empresas. Así, de acuerdo a las proporciones en que se suscribiera su capital y por el tipo de actividades que realizaran, se hablaría de Consorcios de Exportación y Empresas de Servicios.^{101/}

Un consorcio de exportación era considerado como el departamento especializado de comercio exterior de las industrias asociadas, el cual estaba constituido bajo la forma de sociedad mercantil de capital variable y cuyo monto debería de ser de cinco millones de pesos, repartido en acciones nominativas cuyo valor en ningún momento podía exceder del 15% del capital social total del consorcio.

Las empresas de servicios se definieron como aquellas organizaciones que venden sus servicios relacionados con actividades de importación y exportación y al igual que los consorcios se constituían bajo la forma de sociedad mercantil, pero cuyo monto de capital mínimo debería de ser de dos y medio millones de pesos. Este tipo de empresas sólo podrían realizar exportaciones por cuenta de empresas industriales medianas y pequeñas o de artesanos.

La SHCP, además de señalar las características de este tipo de empresas, autorizó una devolución de impuestos de hasta el 4%, conocidos como Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), contabilizado en función del valor en planta de las exportaciones, para aquellas empresas industriales que se unieran en consorcios de exportación. Sin embargo, no se precisaba que proporción de los CEDIS quedaba para la empresa industrial y cuanto para los consorcios o empresas de servicios. También se les concedió la devolución de hasta el 100% de los impuestos indirectos conocidos con el nombre de extra-*cedix*^{102/}.

100/ *Idem.* p.21.

101/ SECOFI. *Op.cit.* p.18.

102/ "Las empresas comerciales especializadas en comercio exterior fueron beneficiadas por reembolsos de los impuestos indirectos (extra-*cedis*). En el caso de los productos manufacturados, dichos reembolsos representan hasta el 100% de la participación neta federal de los impuestos indirectos que gravan el producto y a sus insumos, cuando el producto se destina a exportación y contenga un mínimo de 50% de manufactura nacional". CEPAL. *Op.cit.* p. 160.

El hecho de mantener esta reglamentación bajo manejo interno, se debió a la necesidad de evitar que interfiriera con la defensa que se efectuaba en Estados Unidos del sistema mexicano de estímulos fiscales a la exportación, dada la amenaza de que se aplicarían impuestos compensatorios a alguno o algunos productos nacionales beneficiados, puesto que ante el vecino país del norte se interpretaba tal devolución como subsidio a las exportaciones.

Originalmente se pensó que los CEDIS tendrían un saludable impacto entre los exportadores y las empresas con posibilidades de iniciarse en la exportación, motivándolos a incrementar sus incursiones en los mercados exteriores. Sin embargo los hechos se encargarían de demostrar lo contrario, pues al no tener experiencia en este campo se cayeron en muchos errores de ambas partes; como fue hacer coparticipes a los socios del incentivo fiscal perteneciente a los entonces consorcios de exportación o empresas de servicios. Esto fue, en muchos casos, el atractivo para que las empresas se asociaran y constituyeran una empresa de comercio, y aunque éstas tenían que presentar un informe anual ante la SHCP y el entonces existente IMCE, la vigilancia de estas instituciones no era muy estricta, motivo por el cual los CEDIS no se empleaban en los fines básicos que fueron creados.

Dentro de este esquema se empezaron a formar consorcios y empresas de servicios que lejos de obedecer a un tipo específico respondieron a características determinadas por los intereses que dieron origen a su creación. Tres causas principales motivaron la formación de las primeras empresas de este tipo:

- 1.- Intereses comunes de capital
- 2.- Intereses comunes comerciales
- 3.- Obtención del estímulo fiscal

Cabe apuntar que en términos de evolución cuantitativa, las ECEX efectivamente registraron un incremento, pues el número total de empresas registradas oficialmente en 1971 eran seis, al año siguiente se formaron dos más, iniciando actividades al terminar el primer bimestre de 1972, ya que en el resto del año no se constituyen más, probablemente por falta de difusión ^{103 /}.

^{103 /} CONCANACO. *Op.cit.*, p.45.

El año de 1973 fue el periodo durante el cual, se manifestó un auge en la formación de estas empresas al registrarse un número de 10. De hecho a finales de este mismo año se forma la Asociación Nacional de Empresas de Comercio Exterior, constituida por los propios consorcios privados, con la finalidad de capacitar los cuadros técnicos de dichos consorcios para poder con ello uniformar criterios y formas de operar. Así entre 1971 y 1974 el número de ECEX paso de 6 a 20. Sin embargo, estas empresas empezaron a resentir las limitaciones de sus medios financieros y lo rudimentario de sus técnicas administrativas. De hecho industriales y comerciantes mexicanos al no tener una cultura exportadora, el asistir a ferias y exposiciones internacionales y organizar misiones comerciales no fueron razones suficientes para desarrollar estrategias más especializadas de comercialización internacional, por lo que en un inicio las ECEX se encontraron en condiciones extremadamente deficientes para lograr mayor participación de las exportaciones de manufacturas mexicanas en el comercio mundial. En efecto, una auditoría fiscal realizada en 1974 indicó que las ECEX no funcionaron como se había previsto.¹⁰⁴

Así, los objetivos planteados por la SHCP en los acuerdos internos de 1971, tendientes a propiciar el desarrollo de las ECEX mediante estímulos fiscales, se vieron obstaculizados. Esta situación dio lugar a que se efectuaran estudios más profundos en torno a cómo se deberían regular este tipo de empresas. Dichos estudios sentaron las bases para establecer la primera política de fomento a las ECEX.

3.1.2 Primera Política de Fomento a las ECEX, 1975-1986.

En el marco de una serie de programas para fomentar la exportación de manufacturas, con miras a conseguir la expansión industrial¹⁰⁵ durante la primera mitad de la década de los setenta, y conforme a los resultados obtenidos en los estudios realizados por los sectores público y privado, el día 26 de agosto de 1975 se firmó el Acuerdo que disponía el otorgamiento de incentivos fiscales a favor de las ECEX. Este Acuerdo, publicado en el Diario Oficial de la Federación, tenía como fin último hacer que las ECEX se constituyeran realmente en "entidades especializadas que asumieran la función de colocar nuestros productos en el extranjero para fomentar y consolidar el comercio exterior mexicano"¹⁰⁶.

¹⁰⁴ / BANCOMEXT. *Op.cit.*, p.36.

¹⁰⁵ / Cordera, Rolando. *Op.cit.*, p.569.

¹⁰⁶ / Diario Oficial de la Federación, México D.F., 28 de agosto de 1975.

En este sentido el Gobierno Federal a través de la SHCP "...concede un estímulo fiscal a las Empresas de Comercio Exterior consistente en la devolución de hasta la totalidad de la percepción neta federal de los impuestos indirectos y que deberán destinar íntegramente a sufragar los gastos ocasionados por sus operaciones de comercio exterior" ^{107/}.

Por otro lado, cabe señalar que a través de esta legislación se da a conocer la clasificación misma de las ECEX, la manera en que se deberían constituir y los requisitos con los que deberían de cumplir tanto los consorcios de exportación como las empresas de servicios. El cumplimiento de éstos últimos, servirían como indicador para que la SHCP determinara el monto de la devolución de impuestos. Entre otros aspectos, las ECEX deberían de incrementar la exportación de productos manufacturados año con año, aunque en porcentajes distintos. También deberían presentar un programa anual de trabajo ante las autoridades de Industria y Comercio, Hacienda y del Instituto Mexicano de Comercio Exterior ^{108/}. Asimismo, en este Acuerdo se mencionaban las características de los CEDIS y las sanciones a quienes quebrantaran alguna o algunas de las disposiciones que se establecían en el mismo. Con todo ello se da forma legal al reglamento existente sobre la operación de las ECEX.

Si bien, no es de extrañar que dentro de un marco económico caracterizado por una acelerada inflación, estancamiento productivo, acentuada fuga de capitales, política proteccionista, déficit de la balanza comercial, y en sí, y a pesar de los grandes descubrimientos de yacimientos de petróleo, una tendencia del deterioro del sector externo, el Gobierno prohibiera a las ECEX realizar importaciones. Por otra parte, como una forma de control al desarrollo de la capacidad empresarial y de sus niveles de rentabilidad, se emite el reglamento del Acuerdo anterior, que fue publicado en el Diario Oficial el 29 de diciembre de 1975 y que estaría vigente hasta 1986. En dicho reglamento se establecen los lineamientos de orden estructural y operativo en torno a la manera en que presentarían sus proyectos de trabajo, informe de actividades y estados financieros con la finalidad de que sirvieran para el otorgamiento de los CEDIS.

Estas últimas medidas, que denotaron un mayor control sobre las ECEX, llevaron a los empresarios a una actitud más bien cautelosa, por lo que al amparo del Acuerdo de 1975 se registraron 30 empresas, 28 como consorcios de exportación y dos como empresas de

^{107/} **Idem.**

^{108/} "Los consorcios deben de presentar a las autoridades (Secretarías de Hacienda, Industria y Comercio e IMCE) un programa de exportación, especificando que tipo de productos se exportarán, a qué países, qué insumos importados se precisarán, cuales son las necesidades financieras y de transporte , etc." CEPAL. *Op.cit.* p.152.

servicios^{109/}. La mayoría de los consorcios se integraron con empresas productoras que venían exportando regularmente de manera individual, asociadas solamente para obtener estímulos adicionales. Dicha situación imposibilitó cuantificar con precisión el monto de las exportaciones realizadas por estas empresas dado que al no facturar por cuenta propia eran las productoras las que aparecían como exportadoras. Sin embargo, de acuerdo con datos de la CEPAL, las empresas con registro de ECEX, "realizaron ventas al exterior por valor de unos 6 700 millones de pesos (la exportación total de productos manufacturados que realizó México en ese año ascendió a unos 10,000 millones de pesos, es decir, la efectuada a través de ECEX estaría representando las dos terceras partes), mostrando un importante crecimiento de 63% por sobre el nivel de 4 100 millones registrado en 1974, y también muy sobre el nivel del año de 1973, que no alcanzó a los 3 000 millones de pesos"^{110/}.

No obstante, y al igual que en la etapa anterior, se cometieron nuevamente errores por parte del gobierno y abusos por parte de los empresarios, ya que, "...para efectos de la autorización de los subsidios fiscales, la totalidad de las exportaciones de los productores se consideraban exportadas por los consorcios, procedimiento que sin duda sobrestimaba la actividad de las ECEX"^{111/}. De esta forma el otorgamiento de los subsidios directos, a través de los CEDIS, distorsionó la actividad de las ECEX, haciéndolas perder el objetivo de obtener utilidades y con ello que la actividad de comercialización no se concibiera como una actividad rentable en sí misma. Todo ello aunado a su prohibición de importar y su incapacidad para desarrollar una estrategia de comercialización independiente de las empresas socias, propició una virtual imposibilidad para que las ECEX obtuvieran financiamientos directos por parte de la banca, lo que generó un casi nulo desarrollo de líneas creadas para las actividades de comercialización.

Posteriormente en 1976, en el marco de una política de flotación de la moneda y acelerada fuga de capitales, se suspende el sistema de CEDIS, para ser retomados en 1977, con el fin de fomentar en forma acelerada las exportaciones de manufacturas vía ECEX. Sin embargo, la obligación de comercializar exportaciones de pequeños y medianos productores en una proporción determinada, originó la inclusión de productores que no siempre cumplían con las condiciones de eficiencia necesarias para la exportación, lo que provocó que tanto la oferta

109/ CONCANACO. *Op. cit.*, p.45

110/ CEPAL. *Op. cit.*, p.153.

111/ SECOFI. *Op. cit.*, p.23.

exportable como las acciones de comercialización se dispersaran y que se generaran gastos no productivos para las ECEX^{112/}.

Todos estos problemas originaron que a pesar de la magnitud creciente de los subsidios fiscales, otorgados en el marco del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, el número de empresas disminuyera progresivamente. En 1982 operaban ya 19 empresas, en 1985 continuaban 14 y únicamente subsistieron 12, al momento de la derogación del Acuerdo, en noviembre de 1986^{113/}.

Por otra parte, y a pesar de las desventajas que generó la política de fomento a las ECEX, no se hizo modificación alguna. De hecho en el Plan Global de Desarrollo (1980-1982), que buscaba, entre otras cosas, reducir la dependencia con el exterior, al propio tiempo que lograr una vinculación eficiente de la economía nacional con el sector externo, apoyados en una adecuada política de comercio exterior que permitiera reducir el déficit comercial, impulsar la exportación de artículos manufacturados y diversificar los mercados, se menciona que "se incrementará el apoyo a la comercialización de los productos en el extranjero a través de incentivos a las compañías exportadoras y empresas de comercio exterior"^{114/}.

Si bien en 1983, en medio de una crisis económica, caracterizada por un crecimiento prácticamente nulo, inflación del 100%, déficit de la balanza comercial y desequilibrio externo, el Gobierno federal inició un cambio estructural orientado a lograr una estabilidad macroeconómica permanente y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica 1983-1985 (PIRE) y del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984-1988). Posteriormente como extensión de éste último se establece en 1985 el Programa de Fomento Industrial a la Exportaciones (PROFIEX) en el cual, entre otros aspectos, "se reconoce el papel prioritario que desempeñan las empresas de comercio exterior en el fomento de la capacidad exportadora y en la diversificación y ampliación de mercados".

^{112/} Al respecto cabe señalar que esta situación no contribuyó, por lo que respecta de las ECEX, a los objetivos planteados en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982, como era el de desarrollar ramas de alta productividad, capaces de exportar articulando a la gran empresa con la mediana y pequeña. Véase Bitran, Daniel. *Op.cit.*, p.143-152.

^{113/} BANCOMEXT. *Op.cit.* p.36

^{114/} Plan Global de Desarrollo 1980-1982. p. 236.

Asimismo, se sientan las bases para una nueva legislación, ya que en el documento de "Acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIEIX" se señala que para lograr el pleno desarrollo de las ECEX "se está revisando, conjuntamente con la comunidad exportadora, su estructura y funcionamiento"^{115/}. Dichas revisiones concluyeron en lo que fue la segunda política de promoción a las empresas de comercio exterior.

3.1.3 Segunda Política de Promoción, 1986-1990.

De cara a una fase de sustitución de exportaciones y en el marco de una política económica y comercial, cuyos planes y programas se encaminaban a incrementar la competitividad de los productos mexicanos mediante la modernización de la planta industrial, para conseguir una inserción eficaz en las corrientes mundiales del comercio que permitieran al país salir de la crisis y retomar la senda del crecimiento económico, el Gobierno federal establece una nueva política de promoción a las ECEX.

Este nuevo Régimen de las empresas de comercio exterior, publicado el 14 de noviembre de 1986 en el Diario Oficial, buscaba un cambio sustancial con respecto a la estrategia del Acuerdo de 1975. Así, se marca como objetivo fundamental propiciar el desarrollo de ECEX rentables, con presencia directa en el mercado internacional, con libertad empresarial y capacidad para realizar cualquier tipo de operación comercial, como exportaciones, importaciones e intercambio compensado.

Para ello se modificaron radicalmente los requisitos para su constitución. Se les requería que contaran con un capital social mínimo equivalente a 100 000 dólares con el propósito de asegurar una dimensión mínima a su infraestructura, que permitiera desarrollar eficientemente sus funciones. Asimismo se les exigía exportaciones de manufacturas por un mínimo de tres millones de dólares en el segundo año de operación, que debería incrementarse a cinco millones al año siguiente, y a partir de esa fecha en diez puntos porcentuales por arriba de la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras del país. Con esto se buscaba por un lado, asegurar una participación de cierta relevancia en el mercado internacional y por el otro que las ECEX fueran las exportadoras más dinámicas del país.

^{115/} Gabinete de Comercio Exterior. "Acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIEIX". Comercio Exterior. Bancomext, México, abril de 1986, p. 355.

Otro requerimiento fue el hecho de que deberían de tener saldo favorable en su balanza comercial. Esto fue un resultado directo de su posibilidad de realizar importaciones y un mecanismo para asegurar que en todos los casos contribuyeran positivamente a la generación de divisas para el país.

También se les exigía que contaran con una infraestructura comercial y operacional adecuada a las características y requerimientos de la comercialización internacional, así como entregar anualmente su programa, informe y estados financieros dictaminados por auditor externo.

Cabe hacer notar que una modificación importante con respecto a la legislación de 1975 en materia de exportaciones fue orientar a las empresas a facturar por cuenta propia, con el objeto de propiciar una mayor presencia internacional y hacer patente que "su participación es necesaria para los productores", y no únicamente para obtener medios adicionales por parte del Gobierno Federal en exportaciones que de cualquier manera se realizarían.

Por otra parte, y en un contexto de medidas radicales, puestas en marcha por las autoridades, tendientes a lograr la exitosa inserción de México en el concierto de la economía mundial, tales como: la eliminación del sistema de permiso previo, reducción del nivel arancelario a un tope máximo de 20%, simplificación de trámites aduanales y creación de los programas para el fomento a la exportación y de importación temporal para la exportación^{116/}, la normatividad de 1986 abandonó la idea de promover las exportaciones por medio de incentivos y subsidios fiscales. En contraposición planteo un paquete de apoyos a las operaciones de las ECEX, orientados a fortalecer su actividad comercial. Dichos apoyos no fueron incluidos en el texto del Decreto, por considerarse que eventualmente podría utilizarse como fundamento de impuestos compensatorios en otros países. En consecuencia se expidió un acuerdo complementario firmado conjuntamente por las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y Comercio y Fomento Industrial. De hecho los apoyos que se aplicaron con relativa regularidad hasta antes de la normatividad vigente, fueron los siguientes:

- 1.- Programa de Apoyo Financiero, integrado fundamentalmente por garantías del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

^{116/} Ver Villarreal, Rene, *Op. cit.*, pp. 234-273.

- 2.- Constancias de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) por parte de SECOFI, lo que permite a las ECEX acceso al paquete de apoyos establecidos por este programa de concertación.
- 3.- Tasa cero del Impuesto al Valor Agregado en las adquisiciones de productos para la exportación, aún cuando este estímulo fue suspendido por lapsos prolongados entre 1986 y 1990.

De hecho, algunos de los apoyos establecidos a las ECEX con el objeto de atender los problemas relacionados con sus gastos de operación, sus necesidades de capital y su capacidad de crédito, no tuvieron aplicación práctica, debido a cambios en la política económica, falta de difusión e incluso mala asignación. Un "avance" importante fue el hecho de que conjuntamente con los apoyos financieros, por primera vez se les otorga crédito "con la sola presentación de facturas endosadas a su favor por parte de sus proveedores, o asociados, también se financia a sus proveedores mediante el uso de la carta de crédito doméstica"^{117/}. Incluso, con esta medida, las ECEX, quedaban facultadas para otorgar créditos a sus proveedores. Al respecto, cabe señalar que originalmente se pensó que al dotar a las ECEX de capacidad crediticia para promover las exportaciones de sus asociados les permitiría realizar sus propias operaciones. Sin embargo los créditos otorgados se concentraron en unas cuantas empresas, de forma tal que la mayoría continuaban funcionando como intermediarias.

En términos cuantitativos este Decreto de 1986 pronto dejaría ver sus avances, pues si bien en noviembre de ese año solamente 12 de las 30 registradas en 1975 continuaban operando, y únicamente 8 suscribieron los compromisos del nuevo decreto. Sin embargo en cuatro años se expidieron 27 para alcanzar la cifra de 35 hasta antes de 1990, año de la actual normatividad^{118/}. No obstante, el número de ECEX registradas es muy reducido, sobre todo si se compara con países como Corea o Brasil y no se diga con Japón. Por otro lado, en términos cualitativos, problemas como la inoperancia de algunos de los apoyos, la concentración de éstos en unas cuantas empresas y el inadecuado requisito de incrementar las exportaciones, perduraron durante esta segunda fase de promoción a las ECEX.

^{117/} Mercado de Valores, febrero 23, 1987, p.193

^{118/} SECOFI, *Op.cit.*, p.47.

Dicha situación fue considerada por el Gobierno y ya, en un documento elaborado por la SECOFI^{119/}, se destaca la problemática a la que se enfrentan este tipo de empresas en la promoción y comercialización integral de productos mexicanos en el extranjero. En este sentido se sientan las bases para la revisión y propuesta de una nueva legislación, misma que se analiza en el siguiente apartado.

3.2 Las ECEX en el contexto actual de la política de comercio exterior.

Como continuidad de la apertura comercial iniciada en 1985, de la incorporación de programas destinados a impulsar las exportaciones, así como de la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y de la celebración del Acuerdo Marco con los Estados Unidos, la administración salinista muestra un gran interés por afinar los programas gubernamentales en materia de comercio exterior y continuar con la estrategia iniciada al principio de la década de los años ochenta, reconociendo la relación directa entre mayores posibilidades de exportación, crecimiento económico y, cumplimiento de obligaciones internacionales.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 señala como objetivos prioritarios de la política de comercio exterior, ampliar y fortalecer las relaciones comerciales con el exterior, brindar un efectivo fomento a las ventas de los productos no petroleros, alcanzar mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias y garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales. Para la consecución de estos objetivos se establecen un conjunto de acciones, tales como promover las exportaciones mediante la permanencia y claridad en las políticas, aplicar con eficacia los diversos instrumentos de promoción existentes, diseñar mecanismos de devolución automática del IVA a los exportadores, reducir trámites y apoyar a las empresas de comercio exterior.

Así el Gobierno, consciente de que exportar no sólo depende de contar con productos competitivos y de calidad adecuada a las exigencias del mercado internacional, sino que en buena medida depende también de la capacidad de comercialización, de la prestación de servicios especializados y de la aceptación de riesgos comerciales, establece como acción prioritaria de la política de comercio exterior el "crecimiento de empresas especializadas en la comercialización

^{119/} SECOFI. Evaluación de las Empresas de Comercio Exterior. Documento preparado por las Dirección de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1989, p.75.

integral que coadyuven al desarrollo y fortalecimiento de la oferta exportable y de la demanda internacional de productos mexicanos^{120/}.

Ello, conjuntamente con los resultados obtenidos en un estudio realizado por la SECOFI, en donde se concluye que "los requisitos exigidos a las ECEX han obstaculizado su buen desempeño"^{121/}, influyó para que se formulara la nueva normatividad que rige actualmente a este tipo de empresas. Así, y considerando que estas empresas fueron creadas para profesionalizar las funciones de exportación e importación aglutinando a los productores de oferta exportable, con la finalidad de proporcionarles servicios que van desde el simple trámite de permisos hasta la comercialización internacional integral, el tres de mayo de 1990 se publicó, en el Diario Oficial, un nuevo marco jurídico sobre una base más apegada a la realidad del comercio exterior del país, de manera tal que puedan contribuir en forma permanente y real al incremento y diversificación de las exportaciones de manufacturas, en un marco de apertura comercial.

Dicho Decreto, que busca la generación y desarrollo de empresas especializadas en la comercialización internacional a través de mecanismos más sencillos para su constitución, señala que para la consecución de sus objetivos tales empresas deberán realizar las siguientes actividades:^{122/}

1.- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional.

Ello implica que las ECEX deben contribuir a establecer un contacto directo con los compradores del exterior, y con ello disminuir la dependencia de los productores mexicanos con respecto de los *brokers* o intermediarios.

2.- Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.

Las ECEX pueden generar mayor demanda en el extranjero para los productos mexicanos a través de la promoción intensiva de la oferta exportable del país, la apertura de nuevos mercados y ofrecer servicios y atención al cliente con posterioridad a la venta inmediata.

3.- Integrar y consolidar oferta exportable, adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.

^{120/} Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, p. 42

^{121/} SECOFI. *Op. cit.*, pp. 74-75.

^{122/} Diario Oficial de la Federación. "Decreto para regular el establecimiento de Empresas de Comercio Exterior", México, 3 de mayo de 1990, p. 15.

Las ECEX deben superar el papel de comercializadoras y constituir un vehículo para organizar, concentrar y normalizar la oferta, orientar la producción a los requerimientos del mercado externo, incluso para generar directamente proyectos de producción para exportación.

- 4.- Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.

Las ECEX deben compensar las limitaciones que generalmente enfrentan las empresas medianas y pequeñas para participar en el mercado internacional, ante la magnitud y especialización de operaciones que ello implica.

- 5.- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación y constituirse en un instrumento eficaz para integrar la cadena productiva, localizando y desarrollando proveedores nacionales eficientes como alternativa a la importación de componentes.

Como se puede observar las actividades establecidas buscan trascender las de una simple comercializadora, al llevar sus actividades a funciones de desarrollo de producción y servicios competitivos, característica común de las "trading companies" en otros países. De hecho en México, el concepto de trading esta muy devaluado ya que existe la idea generalizada de que se trata de intermediación comercial, que sólo busca inflar los precios de las mercancías de exportación. Sin embargo las actividades de estas empresas van más allá de la simple comercialización de productos.

Es por ello que, en un nuevo esquema de recuperación económica, impulso a la estrategia exportadora nacional y creación de mecanismos que permitan mantener un flujo creciente de exportaciones, en particular, de servicios y bienes no petroleros, el paso siguiente para fomentar la creación y fortalecimiento de las ECEX era precisamente establecer un esquema legal que las rigiera sobre la fase de eficiencia administrativa y clara normatividad, de forma tal que puedan participar en los mercados internacionales en los mismos términos en que lo hacen las ECEX extranjeras. Al respecto y como se señaló, el gobierno estableció un nuevo marco legal que las regula, mismo que se comenta a continuación.

3.2.1. Marco Legal y Normatividad Vigente.

Después de la concertación y coordinación entre los sectores público, estatal y federal y representantes del sector social y privado, se puso de manifiesto la necesidad de reevaluar la

normatividad de 1986, ya que los requisitos exigidos a las ECEX resultaban excesivos y la mayoría de las veces dificultaba el acceso de los productos mexicanos vía este tipo de empresas. Así, y con el objetivo de generar y propiciar el buen funcionamiento de las ECEX, el Gobierno estableció un nuevo marco legal^{123/}, en el cual se consideran como ECEX a las sociedades mercantiles que obtengan su registro como tales por parte de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la cual registrará como ECEX y extenderá la constancia correspondiente a las empresas que así lo soliciten y que cumplan con los siguientes requisitos:

- 1.- Constituirse conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable^{124/}.
- 2.- Contar con un capital fijo mínimo de 100,000 dólares al momento de su constitución.
- 3.- Comprobar, al termino del segundo año de operación, exportación de mercancías no petroleras por un importe mínimo anual de tres millones de dólares y facturadas por cuenta propia. En este valor pueden incluirse las ventas de manufacturas que se realizan a empresas maquiladoras de exportación.
- 4.- Demostrar al segundo año de operación, contados a partir de la fecha de obtención de su registro, saldo favorable en su balanza comercial.

De hecho el primer requisito no sufre modificación alguna con respecto a la anterior legislación. Las ECEX bajo la personalidad jurídica de sociedad anónima de capital variable, pueden con facilidad incrementar o disminuir el número de socios con sus respectivas aportaciones, sin necesidad de realizar modificaciones al acta constitutiva, lo cual exige trámites y erogaciones en cada caso. Por su parte, el segundo requisito mantiene el mínimo de capital exigido por el decreto anterior, pero elimina las condiciones de incremento, permitiendo a la empresa total libertad para decidir el monto y el ritmo de capitalización. Únicamente se busca asegurar que la empresa tendrá una dimensión mínima determinada.

En lo referente a la aportación de capital cabe recordar que una ECEX se forma a partir de la unión voluntaria de productores independientes, con el objeto de constituir un instrumento

^{123/} Diario Oficial de la Federación, 3 de mayo de 1990, México D. F., p. 15-16.

^{124/} Se refiere a la sociedad que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de acciones."El capital social es susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios".Véase capítulos V y VI de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

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

eficaz para la comercialización internacional de sus productos. En este sentido los asociados participan en el capital social de la empresa pero mantienen íntegra su independencia. A juicio de algunos especialistas se considera indispensable que la mayor parte de la aportación de capital provenga de los productores que conforman la ECEX y que se observe un equilibrio en la participación del mismo, con el objeto de que no exista el predominio o mayoría de una empresa, a fin de evitar que se desvirtúe el carácter cooperativo de una organización de esta naturaleza. De hecho la normatividad de mayo de 1990 permite la participación de las sociedades mercantiles de crédito y de inversionistas extranjeros.

En cuanto al tercer requisito, se eliminaron las condiciones de incremento de capital, las cuales resultaban inadecuadas para la realidad del comercio exterior del país. También se introdujo una modificación importante al permitir que el monto mínimo de exportaciones se forme con ventas de componentes nacionales a la industria maquiladora de exportación, además no se limita a las empresas la posibilidad de realizar operaciones de intermediación mercantil.

Por último, se mantiene el requisito de generar saldo favorable en balanza comercial, dando congruencia al objetivo de que este tipo de empresas sean generadoras netas de divisas, aun en un contexto de plena liberación comercial, como el que vive nuestro país. Sin embargo no se estableció un monto mínimo o porcentual para el cumplimiento de esta condición y se permite además un año de gracia para alcanzar el superavit comercial, dando la posibilidad a la empresa de iniciar sus operaciones y su capitalización con ingresos generados por importaciones.

Ahora bien, si se compara la normatividad vigente con respecto a las de 1975 y 1986 se puede observar que, efectivamente, se ha dado una simplificación de requisitos (cuadro no. 4). Aunque estos por sí solos no aseguran el buen funcionamiento de las ECEX, si contribuyen en gran medida a su mejor desenvolvimiento ya que tienen un mayor margen de acción. Asimismo, para el buen desempeño de sus funciones se le ha proporcionado un esquema de apoyos, mismo que se analiza a continuación.

CUADRO 4
Empresas de comercio exterior
Simplificación de requisitos

Requisitos	1975	1986	1990
Capital mínimo	400,000 DLS (Consortios) 200,00 DLS (Empresas)*	100,000 DLS	100,000 DLS
Incremento de capital	-----	400,000 DLS a los cinco años	-----
Exportación mínima	-----	3'000,000 DLS	3'000,000 DLS
Aumento de exportación	15 y 20% anual	5'000,000 DLS	-----
Balanza favorable	SI	SI	SI
Tipo de servicios	Restringidos	-----	-----
Presentación de program anual de actividades	SI	-----	-----

* En la legislación de 1975 se distinguían dos tipos: los consorcios de exportación y las empresas de servicios.

FUENTE: Elaborado con base en los diarios oficiales del 28 de agosto de 1975, 14 de noviembre de 1986 y 3 de mayo de 1990

3.2.2 Apoyos a las ECEX.

El esfuerzo de los países desarrollados para expandir sus mercados, ha impulsado la creación de mecanismos de apoyo a las exportaciones que, al facilitar el acceso de sus productos al mercado mundial ha contribuido a un mayor crecimiento del comercio internacional. Dentro de los apoyos utilizados, se han promovido no sólo los créditos, sino también los seguros y las garantías para cubrir riesgos comerciales y políticos, lo cual ha desempeñado un papel básico para facilitar las transacciones comerciales. Los países en desarrollo, por otra parte, al enfrentar problemas de reservas internacionales y ante el excesivo porcentaje que de éstas se destinan al pago del servicio de la deuda, requieren también de apoyos a sus exportaciones por medio de las cuales puedan financiar sus importaciones, tan necesarias en su desenvolvimiento industrial.

En este sentido y en respuesta a los principios, lineamientos y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y de sus programas sectoriales, las autoridades mexicanas han diseñado y puesto en

vigor el Programa de Promoción a las Exportaciones, cuyas acciones se basan en los siguientes criterios:^{125/}

- 1.- Sustentar las acciones de apoyo a los exportadores bajo los principios de confianza, prestigio y competitividad.
- 2.- Perfeccionamiento del marco operativo del comercio exterior.
- 3.- Ampliar la cobertura de apoyos, haciéndolos extensivos a los exportadores indirectos.
- 4.- Eliminar obstáculos administrativos y jurídicos que prevalecen en los servicios relacionados con las operaciones de comercio exterior.
- 5.- Activar y fortalecer las acciones de concertación con empresas o sectores productivos con posibilidades para desarrollar, ampliar y consolidar oferta exportable.
- 6.- Brindar a las empresas exportadoras apoyos equivalentes a los que otorgan otros países y que son aceptados internacionalmente.
- 7.- Revisar constantemente los programas de apoyo (financiero, fiscal y logístico), ya que las condiciones que imperan en el mercado internacional son sumamente volátiles, ante lo cual los exportadores mexicanos deberán anticiparse o por lo menos actuar en forma tal que mantengan su equivalencia básica competitiva.

En función de lo anterior se busca aumentar la exportación de productos manufacturados sobre bases permanentes y no coyunturales, estableciendo vínculos comerciales con el exterior, promoviendo las exportaciones de bienes y servicios que demanda el mercado externo, y no sólo ofreciendo la venta de aquellos productos que son residuales de la producción nacional.

Al respecto, y considerando que la comercialización es una actividad fundamental y que dentro de ésta las ECEX desempeñan una función muy importante, las autoridades, basadas en la experiencia de otros países y concretamente en la evolución de este tipo de empresas en México, han puesto en práctica un esquema de apoyos para impulsar estas empresas. El decreto vigente, a diferencia del de 1986, hace explícitos los apoyos, para dar seguridad a los inversionistas que participan en esta actividad. Dichos apoyos, que abarcan incentivos financieros, fiscales y

^{125/} Muñoz Ríos, Patricia. "Afina SECOFI el nuevo Programa de Promoción a las Exportaciones". El *Financiero*, México D.F., 13 de noviembre de 1990, p.11. ; Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y Programa de Promoción a las Exportaciones.

administrativos, tienen como objetivo hacer que las ECEX se constituyan en un verdadero vehículo para la incorporación de productos mexicanos en el mercado mundial sobre bases permanentes y competitivas. Asimismo, tales incentivos son instrumentados por instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Uno de los principales instrumentos que ha sido crecientemente utilizado para promover el aumento y diversificación de las exportaciones es el financiamiento y el BANCOMEXT, como institución financiera encargada de canalizar el crédito, las garantías y los servicios promocionales con que el Gobierno federal apoya al comercio exterior, participa activamente en la aplicación y consolidación de apoyos financieros y promocionales a las ECEX. Esta institución, dentro del conjunto de programas financieros con los que cuenta y conforme a lo establecido por el artículo 12 del decreto para regular el establecimiento de las ECEX, cuenta con un programa específico de apoyo financiero a este tipo de empresas^{126/}, a fin de que sean ellas, quienes creen sus propios canales de exportación y contribuyan a reducir los costos de comercialización. Dicho programa, que se sustenta en términos y condiciones similares a los que otorgan otros países y que tiene como objetivo situar a las ECEX en igualdad de circunstancias frente a sus competidores en el extranjero, contempla los siguientes puntos:

- 1.- Financiamiento al capital de trabajo y exportaciones.
- 2.- Garantía hasta el 90% a los financiamientos que otorgue a las ECEX la banca de primer piso.
- 3.- Participación temporal con capital de riesgo de BANCOMEXT para la constitución de las ECEX.
- 4.- Participación con capital de riesgo de BANCOMEXT en proyectos específicos de exportación.
- 5.- Financiamiento anual para promoción, evitando la autorización de créditos caso por caso.

Así, a través de este programa se otorgan créditos, integrando paquetes financieros que les permitan a las empresas contar con los recursos que requieren para realizar todas sus operaciones. Dichos apoyos incluyen créditos para capital de trabajo, inversión fija, acciones

^{126/} BANCOMEXT. *Clasificación de los Programas Financieros*. BANCOMEXT, México D.F., septiembre de 1990. p.2.

promocionales e inversiones accionarias para que las ECEX puedan capitalizarse, otorguen anticipos a sus proveedores, lleven a cabo el acopio, mantenimiento de existencias y ventas, así como la adquisición de unidades de equipo, la realización de acciones promocionales y proyectos de inversión, inclusive con empresas extranjeras.

El apoyo financiero que se ofrece a las ECEX se creó básicamente con el objeto de atender los problemas relacionados con sus gastos de operación, sus necesidades de capital y su capacidad de crédito, basados en la viabilidad de operaciones y no exclusivamente en las garantías que puedan ofrecer. De esta forma se les dota de capacidad crediticia para promover las exportaciones de sus asociados y para realizar sus propias operaciones, adquiriendo en México los productos que venderán en el extranjero. De hecho el Comité de Promoción del BANCOMEXT, autorizó que el apoyo de la institución a las ECEX sea de manera directa. El monto del financiamiento se determina en función de una "calificación", con los términos y condiciones de un modelo establecido por el propio banco^{127/}. Dicho modelo fija el nivel de apalancamiento de una ECEX a partir de una clasificación de la empresa en un rango del 0 al 10, con base en ciertas variables críticas de operación y desempeño. Las variables consideradas por el banco son las siguientes: funciones realizadas, saldos de capital contable, monto de exportaciones y líneas de productos exportados. Con base en la calificación obtenida, a partir de las variables, se calcula el nivel de apalancamiento que le corresponde a cada ECEX y que el BANCOMEXT absorbería como un riesgo directo.

Junto a los apoyos financieros determinados por el modelo de evaluación del BANCOMEXT, se les otorga crédito con la sola presentación de facturas endosadas a su favor por parte de sus proveedores o asociados. También se financia a sus proveedores mediante la carta de crédito doméstica, que no es más que un documento bancario que una empresa exportadora concede a su proveedor nacional, así el banco emisor de la carta de crédito asegura al proveedor el pago de la mercancía y su entrega al exportador. Mediante la misma se proporciona a las empresas el capital de trabajo que requieren para elaborar bienes que se integran a un producto de exportación.

Para estos efectos todos los proveedores de la ECEX son considerados como exportadores finales y los proveedores de dichos exportadores como exportadores indirectos, por lo que los apoyos a los proveedores de las ECEX se otorgan al amparo del programa de apoyo a la

^{127/} Vease BANCOMEXT. ECEX: Modelo de Evaluación. Comité de Promoción del Banco Nacional de Comercio Exterior, México, noviembre de 1989, p.33.

exportación o del programa financiero que le corresponda, de acuerdo en el tipo de producto de que se trate^{128/}. Así mediante el uso de la carta de crédito se contempla el fomento a las exportaciones y se hace extensivo a otros eslabones de la cadena productiva de exportación permitiendo integrar el aparato productivo hacia adentro y hacer que la venta de nuestro productos al exterior sea más eficiente, competitiva y redituable; hacia atrás, apoyando a los exportadores indirectos y hacia adelante a las ECEX. Al respecto cabe señalar que el uso de este documento bancario, que hace extensivo el financiamiento a todas aquellas empresas que generen valor agregado a la exportación, permite no sólo identificar a los exportadores indirectos, sino que también es utilizado como instrumento para la devolución de impuestos indirectos aplicados a la cadena de producción y que restan competitividad a los bienes mexicanos.

Ahora bien, el BANCOMEXT dio a conocer el Programa de Garantías a las ECEX, por medio del cual se considera que "una vez que estas empresas estén registradas pueden obtener créditos para la preexportación, exportación e importación de insumos que serán utilizados para la producción de bienes de exportación". El monto de los financiamientos se canalizan por medio de los bancos, y con el objeto de que los recursos que requieran las ECEX se proporcionen en forma "ágil y oportuna" se presentan a redescuento sin la autorización de BANCOMEXT. Las ECEX y los exportadores directos pueden recibir el crédito en dólares o moneda nacional, en tanto que los exportadores indirectos sólo en pesos mexicanos.

Por otra parte, con el objetivo de complementar el apoyo crediticio, se han establecido programas de garantía de créditos, lo que contribuye a canalizar recursos a los exportadores, pues se elimina el riesgo de pérdidas originadas por la incapacidad de pago del comprador extranjero, ya sea por motivos comerciales, o por razones atribuibles a las medidas políticas adoptadas en el país del comprador. Al respecto, el BANCOMEXT otorga a las ECEX una garantía del 50%^{129/} para cubrir la eventual falta de pago.

Por último cabe señalar que en su afán por impulsar el desarrollo de las ECEX, buscando fortalecer e incrementar su competitividad a nivel internacional, el BANCOMEXT ha diseñado un mecanismo que simplifica y agiliza los trámites de acceso a los apoyos financieros que el

^{128/} Los bienes y servicios susceptibles de apoyo son todas aquellas manufacturas, productos primarios y servicios no petroleros autorizados por el BANCOMEXT, tales como, "las manufacturas que dentro de su costo directo de producción tengan un grado de integración nacional (GIN) mínimo de 30%, productos primarios de origen nacional y aquellos servicios que generen un ingreso neto de divisas mínimo de 30% dentro del valor total de su proyecto". Véase BANCOMEXT. Programa de apoyo a las Empresas de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, junio de 1990, pp.2-3.

^{129/} Cantidad establecida por el BANCOMEXT en su circular no. 1/90.

propio Banco otorga. Dicho mecanismo es la "tarjeta exporta", para apoyar los requerimientos de capital de trabajo, en dólares estadounidenses y en moneda nacional. Esta tarjeta, que es extensiva a los proveedores de las ECEX, ofrece las siguientes ventajas:^{130/}

- 1.- Facilita el acceso a los recursos de BANCOMEXT, mediante su transferencia inmediata y revolvente.
- 2.- Cubre los requerimientos de capital de trabajo de las etapas de producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios.
- 3.- Permite una respuesta oportuna a las solicitudes de línea de crédito de las empresas beneficiarias.
- 4.- Tiene cobertura nacional.
- 5.- Su uso no está restringido a establecimientos específicos.
- 6.- Simplifica los trámites para el acceso, operación y control de los créditos.

Así y con base en el criterio de que los créditos deben ser operados en forma oportuna y eficiente, el BANCOMEXT diseñó la tarjeta exporta con el fin de contribuir a que las ECEX logren una mayor penetración y permanencia en los mercados internacionales. En este sentido los esfuerzos del Banco se canalizan en dos vertientes principales: primero, a través de la elaboración e integración de instrumentos financieros que, buscando satisfacer las cambiantes y crecientes necesidades a las que se enfrentan las ECEX, les permitan concurrir a los mercados internacionales, por lo menos en igualdad de condiciones que sus competidores. Segundo, apoyándolas mediante la actividad promocional, para que logren mantener, ampliar y diversificar sus mercados, así como proteger sus intereses, los de sus asociados y proveedores.

Por otra parte la SECOFI, como institución gubernamental encargada de instrumentar las políticas de industria y comercio, también participa en los instrumentos de apoyo a las ECEX. Dicha institución conforme a lo estipulado en el artículo octavo del Decreto antes señalado, autoriza a este tipo de empresas los apoyos siguientes:

- 1.- Constancia de Empresa Altamente Exportadora (ALTEX)^{131/}.

^{130/} BANCOMEXT. "Apoyos BANCOMEXT". Enlace con la Comunidad de Comercio Exterior, vol. IV, año 3, México, D.F., no. 33, septiembre de 1992, p.12.

- 2.- Posibilidad de suscribir un Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PITEX) relativos a proyectos específicos de exportación.
- 3.- Tratamiento ágil y oportuno.
- 4.- Servicios de información comercial gratuita.

En función de lo anterior una ECEX puede obtener ante la SECOFI su constancia de ALTEX de manera automática. De hecho son consideradas como empresas ALTEX "los productores de mercancías de exportación no petroleras que participen de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales y que contribuyan a la generación de divisas"^{132/}. Cabe señalar que los proveedores de mercancías exportadas por las ECEX son considerados como ALTEX directas en tanto que los abastecedores de los productores reciben constancia de ALTEX indirectas.

Bajo el esquema de ALTEX, las ECEX tienen acceso a los apoyos siguientes:^{133/}

- 1.- Atención especial en sus trámites ante las dependencias del sector público y acciones de desregulación a su favor.
- 2.- Asignación de ejecutivos de cuenta en SECOFI y BANCOMEXT.
- 3.- Derecho a mayor cobertura de financiamiento en las líneas de crédito BANCOMEXT.
- 4.- Financiamiento para apoyar las solicitudes de devolución del impuesto al valor agregado, acreditable a empresas exportadoras.
- 5.- Facilidades en materia aduanera, tales como:
 - a) Nombrar apoderado en sustitución de los agentes aduanales.

^{131/} El esquema de ALTEX tiene como objetivo otorgar facilidades administrativas al grupo de empresas que de manera permanente participan en el proceso exportador y, al mismo tiempo, incentivar para que un número de empresas participen en la actividad exportadora. Véase Vázquez Tercero, Héctor. "Las Empresas Altamente Exportadoras: una experiencia mexicana". *Comercio Internacional Banamex*. Banco Nacional de México. vol.1, no.3, México, septiembre de 1989, pp.26-28.

^{132/} Decreto para el fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras. en Gunter Marker. *Opciones y alternativas para exportar productos mexicanos incorporando insumos importados*, México, abril de 1990, pp. 88-91.

^{133/} Vázquez Tercero, Héctor. *op.cit.*, p.27.

- b) Reducción en los honorarios a los agentes aduanales.
 - c) Facilidades en la verificación física de mercancías.
 - d) Prioridad en el despacho a domicilio.
 - e) Autorización de prórroga de permanencia de mercancía depositada en los almacenes fiscales, que tengan por objeto la exportación.
 - f) Preferencia para la expedición de criterios de la clasificación arancelaria.
 - g) Autorización de recintos fiscales previa solicitud.
 - h) Implantación de ventanilla única en las aduanas para atención en los asuntos de las ALTEX.
- 7.- Acceso preferencial a permisos de importación.
- 8.- Facilidades para el uso de telecomunicaciones, transporte marítimo, ferroviario y aéreo.

En el establecimiento e instrumentación de todos estos apoyos se ha requerido de la participación de diversas dependencias e instituciones gubernamentales para otorgarles a las empresas facilidades preferenciales en trámites y servicios, con el fin de agilizar y eficientar sus operaciones de comercio exterior.

En el caso de los PITE¹³⁴, este programa les permite a las ECEX seleccionar libremente, entre proveedores nacionales y del extranjero, las mejores condiciones de abastecimiento, lo que a su vez les ayuda a concertar compromisos de exportación a largo plazo. Así las ECEX, al adoptar un PITE¹³⁴, tienen seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requieran para su proceso productivo, dentro de un proyecto específico de exportación.

^{134/} Con el propósito de mejorar y simplificar el régimen de importación temporal para elaborar productos de exportación, para permitir a las empresas realizar sus operaciones de manera ágil, programada y con seguridad en el abasto de insumos y maquinaria de importación con las características requeridas para concurrir eficientemente a los mercados internacionales, el 3 de mayo de 1990 fué modificado el Decreto que establece los Programas de Importación Temporal para producir artículos de exportación. Véase SECOFI, Programa de importación temporal para producir artículos de exportación. Dirección General de Comunicación Social de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, noviembre de 1990, p.43.

De hecho al adoptar un PITEX, las ECEX tienen derecho a importar temporalmente insumos sin el pago de impuestos a la importación, ni el IVA y sin garantizar el interés fiscal. Asimismo no se les requiere tener la propiedad de las mercancías importadas temporalmente; personas distintas a ellas pueden efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías importadas. Por último, bajo este programa reciben los máximos apoyos que permite la Ley Aduanera en materia de importación temporal, bajo una sola autorización, evitando con esto la necesidad de trámites y permisos recurrentes y otorgando la seguridad que requieren la programación de las inversiones y la permanencia de la exportación.

Aunado a la constancia de ALTEX y suscripción de PITEX, las ECEX también reciben apoyos relacionados con un tratamiento rápido y oportuno e información comercial gratuita por parte de la SECOFI. El exceso de trámites burocráticos durante mucho tiempo ha impedido por un lado, el acceso directo de industriales a determinados insumos, tanto en el mercado nacional como en el extranjero, y por el otro, desmotivan a los exportadores y crean trabas innecesarias en momentos de apertura comercial y de intentos a aumentar las relaciones comerciales con el mundo.

En este sentido, la SECOFI se ha encargado de coordinar, vía la Comisión Mixta para las Exportaciones (COMPEX), a las diferentes dependencias y entidades del sector público que tienen que ver con el comercio exterior a fin de concertar toda una serie de medidas para ofrecer un mejor trato. Al respecto se aprobó lo siguiente:

- 1.- Habilitar servidores públicos de alto nivel, tanto en la SECOFI como en la SHCP, a manera de promotores sectoriales con la función exclusiva de apoyar y dar seguimiento a los trámites y operaciones de las ECEX que se les asignen.
- 2.- Procurar que en todas las oficinas de la SECOFI en el país se instale la ventanilla única para dar servicio a estas empresas.
- 3.- Coordinación permanente entre las diferentes entidades públicas a fin de eliminar trámites administrativos y apoyar a estas empresas, sobretodo en aquellos proyectos que por su complejidad hacen patente la intervención de diversas instancias gubernamentales.

Asimismo la SECOFI y el BANCOMEXT han desarrollado un sistema integral de información a fin de brindarla de forma gratuita a las ECEX. Dicho sistema contempla información sobre el comercio exterior nacional (importaciones, exportaciones, restricciones arancelarias); información de los principales socios comerciales de México (aranceles, restricciones cuantitativas y de carácter fitosanitario, Sistema Generalizado de Preferencias, entre

De hecho al adoptar un PITEX, las ECEX tienen derecho a importar temporalmente insumos sin el pago de impuestos a la importación, ni el IVA y sin garantizar el interés fiscal. Asimismo no se les requiere tener la propiedad de las mercancías importadas temporalmente; personas distintas a ellas pueden efectuar el proceso de transformación o realizar el retorno de las mercancías importadas. Por último, bajo este programa reciben los máximos apoyos que permite la Ley Aduanera en materia de importación temporal, bajo una sola autorización, evitando con esto la necesidad de trámites y permisos recurrentes y otorgando la seguridad que requieren la programación de las inversiones y la permanencia de la exportación.

Aunado a la constancia de ALTEX y suscripción de PITEX, las ECEX también reciben apoyos relacionados con un tratamiento rápido y oportuno e información comercial gratuita por parte de la SECOFI. El exceso de trámites burocráticos durante mucho tiempo ha impedido por un lado, el acceso directo de industriales a determinados insumos, tanto en el mercado nacional como en el extranjero, y por el otro, desmotivan a los exportadores y crean trabas innecesarias en momentos de apertura comercial y de intentos a aumentar las relaciones comerciales con el mundo.

En este sentido, la SECOFI se ha encargado de coordinar, vía la Comisión Mixta para las Exportaciones (COMPEX), a las diferentes dependencias y entidades del sector público que tienen que ver con el comercio exterior a fin de concertar toda una serie de medidas para ofrecer un mejor trato. Al respecto se aprobó lo siguiente:

- 1.- Habilitar servidores públicos de alto nivel, tanto en la SECOFI como en la SHCP, a manera de promotores sectoriales con la función exclusiva de apoyar y dar seguimiento a los trámites y operaciones de las ECEX que se les asignen.
- 2.- Procurar que en todas las oficinas de la SECOFI en el país se instale la ventanilla única para dar servicio a estas empresas.
- 3.- Coordinación permanente entre las diferentes entidades públicas a fin de eliminar trámites administrativos y apoyar a estas empresas, sobretudo en aquellos proyectos que por su complejidad hacen patente la intervención de diversas instancias gubernamentales.

Asimismo la SECOFI y el BANCOMEXT han desarrollado un sistema integral de información a fin de brindarla de forma gratuita a las ECEX. Dicho sistema contempla información sobre el comercio exterior nacional (importaciones, exportaciones, restricciones arancelarias); información de los principales socios comerciales de México (aranceles, restricciones cuantitativas y de carácter fitosanitario, Sistema Generalizado de Preferencias, entre

otros) y directorio de importadores y exportadores tanto del país como de otros puntos geográficos. También, estas instituciones se han dado a la tarea de coordinar a las diferentes dependencias gubernamentales que tienen que ver con el comercio exterior a fin de eliminar trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de exportaciones.

Por otro lado, frente a la escasez de recursos y al cada vez más competido comercio internacional, la SHCP también ha elaborado un esquema de apoyos conforme a lo que establece el Código sobre subvenciones y derechos compensatorios del GATT. Al respecto y atendiendo al estricto control presupuestal se ha buscado fomentar la competitividad de las exportaciones sin generar una carga adicional en el presupuesto, vía la devolución de impuestos y la exención del IVA, haciéndolo extensivo a quienes participen en la producción de un bien exportable. En este sentido y con el propósito de dotar a los productos que se exportan del grado de competencia necesario para acudir al mercado mundial, facilitando y ampliando sus posibilidades de ventas, dicha Secretaría ha aplicado un esquema de apoyos a las ECEX tales como las exenciones o reducciones de las cuotas impositivas, las cuales consisten en la eliminación total o parcial de gravámenes a la venta externa de productos. Concretamente se ofrecen a las ECEX los siguientes apoyos fiscales:

- 1.- Tasa cero del Impuesto al Valor Agregado.
- 2.- No aplicación del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) en la exportación de bienes sujetos a este gravamen.
- 3.- No aplicación del Impuesto del 2% en activos fuera del país.
- 4.- Obtención de los beneficios que establece el artículo 24 del Reglamento de la Ley del Impuesto al Activo.

En cuanto a la tasa cero del IVA, en compras de bienes nacionales de exportación, se tiene que, conforme al Decreto Oficial del 10 de julio de 1990, las compras que las ECEX efectúen a residentes en el país se asimilarán a la exportación, aun cuando dichas empresas no se dediquen a esta actividad. Esto es, pueden adquirir en el mercado interno, libre de impuestos y con los incentivos previstos para las exportaciones, materias primas y productos intermedios para ser industrializados por terceros y, posteriormente ser exportados.

En lo referente a las importaciones de bienes, necesarias para producir artículos de exportación, las ECEX calcularán el IVA en tasa cero, siempre que cumplan con los siguientes requisitos^{135/}:

- 1.- Garanticen mediante fianza otorgada a favor de la Tesorería de la Federación, por un plazo de seis meses, el importe del impuesto cuya devolución solicite.
- 2.- Realicen el trámite de la importación temporal por conducto de agente apoderado aduanal, sin que sea necesario la presentación física de las mercancías ante la autoridad aduanera y sin el compromiso de venta de divisas.
- 3.- Efectúen el trámite de la importación temporal, dentro de los quince días siguientes a aquél en el que hubieran adquirido las mercancías de que se trate, debiendo entregar una copia del pedimento respectivo a su proveedor.

Este incentivo de devolución de impuestos conocido a nivel internacional como Drawback y por medio del cual se reintegra el impuesto pagado al importar un producto, siempre y cuando este sea un insumo en la fabricación de un artículo de exportación, es un mecanismo similar al de los PITEX, pues con ambos se abaratan los artículos de exportación y se logra mayor competitividad.

Sin embargo, cabe señalar que existe una gran inconformidad por parte de las ECEX debido a la negativa de la SHCP para devolver el IVA en un plazo más corto, conforme lo establecía el Programa Permanente de Apoyo al Comercio Exterior^{136/}. De hecho dicha negativa ha implicado que el 90% de este tipo de empresas enfrenten serios problemas de liquidez^{137/}. Asimismo se considera que, además de que la devolución del IVA es tardada, cuando se presentan ante la Tesorería de la Federación, esta no dispone de fondos.

Si bien es cierto que a partir de la apertura de la economía fue necesario adecuar los instrumentos de promoción y que de hecho los esquemas sustentados en subsidios directos han

^{135/} SECOFI. *Servicios de apoyo a la exportación*. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1990, p.10.

^{136/} En el Programa Permanente de Apoyo al Comercio Exterior se estableció que la SHCP efectuaría la devolución de impuestos en un plazo no mayor a cinco días, sin embargo, la propia Secretaría emitió, posteriormente, una circular donde exige los servicios de fianza. Ver CONACEX. "Se enfrentan graves problemas de liquidez". *El Financiero*. México, D.F., 11 de noviembre de 1991, p.41.

^{137/} *Idem*.

sido sustituidos por apoyos y facilidades, no es menos cierto que las autoridades deberán seguir avanzando en mejorar los esquemas de apoyos, pero también la comunidad exportadora deberá comprometerse en el mejor desempeño de sus actividades.

Por su parte la Secretaría de Comunicaciones y Transportes ante el requerimiento de que las ECEX no sólo deben ser competitivas en precio y calidad, sino también en agilizar el movimiento de mercancías, tanto en el interior como en las maniobras de carga y descarga en puertos y zonas fronterizas, ha tenido a bien participar en el esquema de apoyos a las ECEX, eliminando trabas y restricciones que obstaculicen el tráfico de mercancías. En este sentido los apoyos que brinda son los siguientes^{138/}:

- 1.- Se autorizará a las ECEX que cuenten con vehículos propios, en el transporte de sus productos, para lo cual podrán efectuar los trámites en todas las entidades federativas.
- 2.- Se les autorizará mayores dimensiones vehiculares que permitan el transporte de contenedores hasta de 45 pies, previo cumplimiento de los requisitos de seguridad.
- 3.- Por conducto de la Dirección General de Autotransporte Federal, se hará el seguimiento de las cargas por carretera con el objeto de que estén en posibilidad, en todo momento, de conocer el flujo de las mismas.
- 4.- El Programa de Modernización de Ferrocarriles está orientando sus acciones a fin de agilizar el movimiento de la carga que se les solicite transportar.
- 5.- Se resolverán en un plazo no mayor de tres días hábiles, las solicitudes para vuelos regulares o especiales que le sean presentadas, además se aplicarán criterio de amplia flexibilidad en materia de tarifas, de acuerdo con las condiciones del mercado internacional.
- 6.- Se darán facilidades a barcos de bandera extranjera cuando no dispongan oportunamente de buques de bandera mexicana que puedan hacer el servicio.
- 7.- Se les dará facilidades para construir o adaptar instalaciones que mejoren sus operaciones de comercio exterior.
- 8.- Dar mayores facilidades para el uso del servicio de telecomunicaciones.

^{138/} BANCOMEXT. Op.Cit. p. 1120.

Otra de las medidas que se consideró para el mejor funcionamiento de las ECEX, fue la decisión de que en el seno del COMPEX se realizara una reunión trimestral de las ECEX, por medio de la cual se les permita mantener un seguimiento adecuado de sus operaciones, asegurar la aplicación de los apoyos establecidos y solucionar problemas que se presenten en su actividad.

Con base en lo descrito anteriormente se puede decir que los apoyos a las ECEX, en su etapa de despegue, incluyeron, por regla general, una serie de subsidios directos. Posteriormente el esquema de apoyos es gradual en función de la actividad exportadora y nivel de diversificación de las empresas. Actualmente la política a seguir consiste en reducirlos en la medida en que las compañías adquieran una mayor experiencia y fortaleza comercial y financiera^{139/}.

Así el esquema de apoyos vigente pretende desempeñar un doble papel: estimular su eficiencia, buscando que los costos de producción y distribución sean competitivos internacionalmente y colocar a las ECEX en igualdad de circunstancias con sus competidores extranjeros. Sin embargo, pese a los estímulos que se ofrecen, tanto la política de promoción emprendida como las características de las ECEX, deja mucho que desear. En este sentido, y una vez planteadas las condiciones para el establecimiento de este tipo de empresas así como los apoyos con los que cuentan, es importante señalar las características cuantitativas a lo largo del período 1980-1990. Al respecto, el siguiente apartado tiene por objetivo citar el número de empresas que cuentan con registro de ECEX, el monto de capital que las compone, y su agrupación por entidad federativa y división económica.

3.3. Características cuantitativas y ubicación sectorial y regional de las ECEX nacionales.

Hasta diciembre de 1990, existían en México 65 empresas de comercio exterior^{140/}, cada una de las cuales se integraba por un promedio de 50 productores-exportadores^{141/}. Actualmente, todas ellas están agrupadas en el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX), el cual funciona como el organismo coordinador de estas empresas y tiene como propósito fundamental unificar criterios y opiniones. De hecho, en varias ocasiones ha fungido como su representante

^{139/} "Se continuarán los programas financieros y promocionales en apoyo a las empresas de comercio exterior, para fortalecer su capital y consolidar sus envíos y ventas, de modo que se transformen en organizadoras de la producción y comercialización externa".BANCOMEXT. "Programa Financiero y de Promoción". Comercio Exterior, BANCOMEXT, México,D.F., marzo de 1990, p. 190.

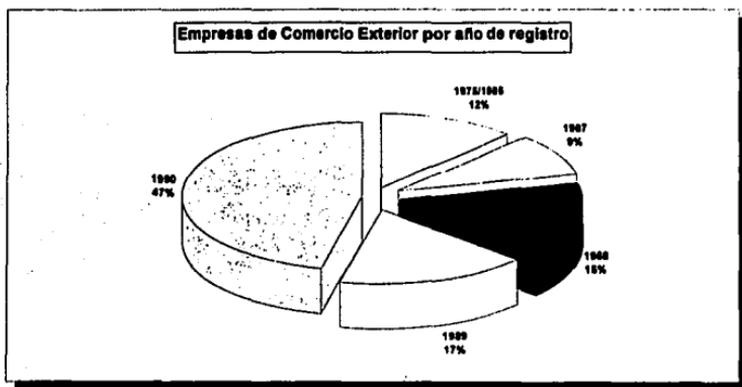
^{140/} Número de ECEX registradas hasta 1990.Ver anexo no. 1.

^{141/} SHCP. "Las Empresas de Comercio Exterior". Hacienda Federal, julio- agosto 1991, p.47.

ante las autoridades gubernamentales para expresar sus puntos de vistas sobre las nuevas disposiciones que afectan o pudieran afectar las exportaciones mexicanas y concretamente a las ECEX. También desde el seno del Consejo se trabaja continuamente, en estrecha colaboración con representantes de las distintas Secretarías de Estado y organismos descentralizados con el fin de delinear la política a seguir.

Ahora bien, de esas 65 ECEX que se encontraban en operación hasta diciembre de 1990, 30 se registraron en ese año, lo que constituye una cifra sin precedente, ya que es prácticamente igual al número de empresas registradas desde la primera legislación (1975) hasta antes de marzo de 1990 (ver gráfica no. 2). Esta situación revirtió la tendencia tradicional de disminución, lo que manifiesta resultados "positivos" en torno al objetivo de facilitar y promover el establecimiento de este tipo de empresas.

GRAFICA NO. 2

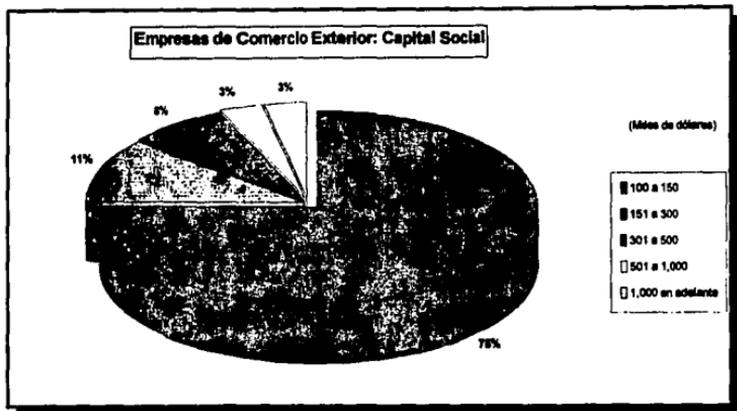


Fuente: SECOFI Directorio de Empresas de Comercio Exterior 1991

Respecto del capital que conforma a las ECEX, se puede decir que las tres cuartas partes de ellas disponen únicamente del capital social exigido, como mínimo, por la normatividad vigente, que es del equivalente de 100 000 dólares al momento de constitución de la empresa. Cabe señalar que este capital, por estar nominado en moneda nacional, en muchos casos representa ya una cifra muy inferior en dólares, como consecuencia de la depreciación del peso frente a la divisa estadounidense. En contraposición, solamente dos ECEX cuentan con un capital superior al millón de dólares, monto que sin embargo puede aún considerarse como

minúsculo en comparación al de las "trading" extranjeras, contra las que deben competir en el mercado global. (ver gráfica no. 3)

GRAFICA NO. 3

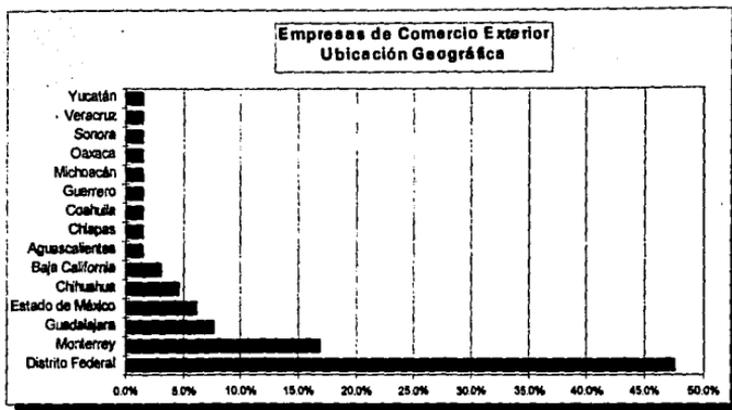


Fuente: SECOFI Directorio de Empresas de Comercio Exterior 1991

En cuanto a su ubicación geográfica se puede decir que la mayor parte se concentran en el Distrito Federal, Monterrey y Guadalajara. De hecho solamente existen ECEX en 15 entidades federativas, de las cuales 31 se ubican en el D.F., lo que representa casi el 50% del total de las empresas registradas (ver gráfica no. 4). En su conjunto el 78% de las ECEX se encuentra en sólo cuatro entidades federativas Distrito Federal, Monterrey, Guadalajara y el Estado de México, en función directa de su actividad económica e industrial. Del 100% de las ECEX el 60% se encuentra en áreas urbanas, 22% en la periferia de las ciudades y el 18% restante en parques industriales^{142/}.

^{142/} BANCOMEXT. Directorio de las Empresas de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1991.

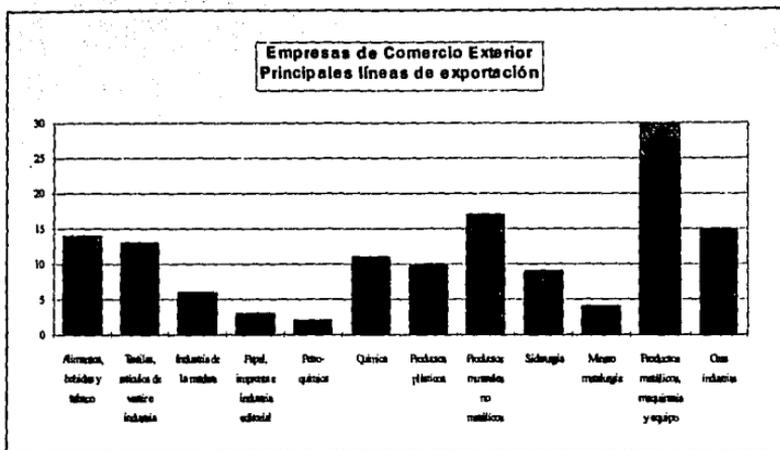
GRAFICA NO. 4



Fuente: BANCOMEXT Directorio de Empresas de Comercio Exterior

Por otra parte, las divisiones manufactureras que promueven estas empresas en orden descendente son las siguientes: productos metálicos, maquinaria y equipo; productos minerales no metálicos; otras industrias; alimentos, bebidas y tabaco; textiles, artículos de vestir e industrias del cuero; químicos, productos plásticos y de caucho; siderurgia; industria de la madera; papel, imprenta e industria editorial y; por último, la petroquímica (ver gráfica no. 5). Es importante señalar que dentro de la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, prácticamente las exportaciones se reducen a las líneas de autopartes, equipo y herramientas para industrias diversas, y aparatos eléctricos y electrónicos. En el caso de la división de otras industrias, las líneas de joyería y artesanías son las más representativas.

GRAFICA NO. 5



Nota: La suma del número de empresas en cada rubro no corresponde al número de ECEX registradas hasta 1990. Esto se debe a que muchas de ellas no limitan sus actividades a una sola división manufacturera.

Ahora bien, como se puede observar el número de ECEX ha aumentado notablemente e incluso el capital social exigido como mínimo ha sido incrementado, al menos por el 25% del total de ECEX. No obstante, éstas presentan una alta concentración por entidad federativa y su presencia en las distintas ramas manufactureras es aún muy reducida. Asimismo, como ya se señaló, las ECEX nacionales han superado vicios de origen tales como el constituir una empresa de estas características con el único objetivo de obtener estímulos fiscales. También han hecho frente a su incapacidad tanto para lograr una estrategia de comercialización independiente de las empresas socias, como para obtener financiamiento por parte de la banca, e incluso han superado la práctica nociva de fungir únicamente como intermediarios. Esto es, a través de las distintas prácticas de promoción a las que han estado sujetas, como fueron la de 1975 y 1986, se han superado esos problemas. Sin embargo bajo la política de promoción de 1990 se continúa observando una alta concentración por entidad federativa y divisiones manufactureras. Ello, como será anotado en el siguiente capítulo, no tiene que ver únicamente con su desempeño sino que está directamente relacionado con las características propias de la planta industrial.

FALLA DE ORIGEN

Por lo anterior, podemos concluir que las ECEX han superado desde sus orígenes hasta la fecha graves problemas, sin embargo todavía hay mucho por hacer, sobre todo si se tiene en cuenta que su presencia en la exportación de manufacturas es aún muy reducida. El siguiente capítulo tiene como objetivo analizar la participación de las ECEX únicamente en el sector manufacturero, destacando la importancia de su apoyo a la pequeña y mediana industria, así como la problemática a la que se enfrentan al tratar de exportar.

CAPITULO IV

LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR NACIONALES EN LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS MEXICANAS (1980-1990)

El presente capítulo tiene por objeto señalar la participación de las ECEX mexicanas en la exportación nacional de bienes manufacturados. Para ello en el primer apartado se destaca, grosso modo, la importancia que tiene la producción y exportación de manufacturas en la economía nacional durante el período 1980-1990. El segundo punto enuncia, de manera sucinta, los problemas a los que se enfrentan los productores de manufacturas al tratar de exportar, haciendo énfasis en el subsector de la pequeña y mediana empresa. Asimismo se señalan los apoyos que las ECEX ofrecen o pueden ofrecer a estos, dentro de un proceso de comercialización integral. Por último, se analiza la participación de las ECEX dentro de las exportaciones de manufacturas durante el período arriba señalado.

4.1. Importancia de las Manufacturas en la Economía Nacional.

A principios de la década de los ochenta, de cara al agotamiento del patrón de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, aunado a la urgente necesidad de generar las divisas necesarias para cumplir con las obligaciones provenientes de la deuda externa y en medio de una profunda crisis, la economía nacional se enfrenta a tres opciones: profundizar en el modelo de sustitución de importaciones; mantener el petróleo como sector líder combinándolo con el de sustitución de importaciones y, tercero, buscar una nueva estrategia de desarrollo que lograse un verdadero cambio estructural de la economía.

Al respecto, el Gobierno Federal, tanto en el Plan Nacional de Desarrollo como en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), consigna la necesidad de lograr un cambio en la estructura económica e identifica el fomento a las exportaciones y la sustitución selectiva y eficiente de las importaciones como elementos fundamentales de ese cambio estructural. En este sentido, la estrategia económica adoptada durante la década pasada, se caracterizó, entre otras cosas, por ubicar en un primer plano la articulación del sistema productivo con el exterior, y con ello dar prioridad a la exportación de manufacturas como punta de lanza para el incremento de divisas y crecimiento económico.^{143/}

^{143/} Ver Plan Nacional de Desarrollo 1979-1982, 1983-1988 y 1988-1994.

La elección del sector manufacturero como base del incremento de las exportaciones se debió tanto al estancamiento del mercado internacional de hidrocarburos como al relativo atraso de la producción agropecuaria, enfrentado a un sector industrial que se constituía en la segunda actividad en aportar al producto interno bruto nacional y que determinaba una capacidad productiva difícil de mantener ocupada, en las pésimas condiciones de crisis del mercado interno.^{144/}

Por otra parte y como se señaló en el capítulo anterior se puso en marcha una política destinada al manejo de la crisis y a resolver los problemas estructurales. En este marco se instrumentó una estrategia de liberalización comercial como parte del proceso de cambio y cuyos objetivos eran eliminar el sesgo antiexportador de la planta productiva nacional, conformar una mejor estructura industrial, disminuir la dependencia petrolera y diversificar el sector exportador dándole prioridad a la exportación de manufacturas. Así a la par del estancamiento económico e industrial se da una doble estrategia: la sustitución aparente o recesiva de importaciones y el despegue de lo que se ha dado por llamar la sustitución de exportaciones^{145/}.

Asimismo, fueron puestas en marcha un conjunto de medidas tendientes a mejorar los problemas estructurales de la industria nacional, la cual como resultado del proceso de industrialización tardía, emprendida por México décadas atrás, se enfrenta a un insuficiente nivel de inversión, bajo crecimiento del nivel de empleo, excesiva regulación, incipiente desarrollo tecnológico, desarticulación inter e intra industrial y a una coexistencia de grandes empresas oligopólicas con una multitud de empresas poco eslabonadas.^{146/} Cabe recordar que precisamente la superación de los problemas del comercio exterior va acompañada de la superación de los problemas de la industria en especial de las manufacturas, la cual en términos generales observa características similares a las prevaecientes en todo el sector industrial, entre las cuales se puede citar:

- 1.- Un elevado grado de desarticulación y desintegración, que se expresa en la existencia de grandes desigualdades al interior del sector como resultado de la fuerte concentración de la capacidad productiva y exportadora.

^{144/} La estrategia oficial es depender menos de ingresos supeditados a factores como los precios internacionales de materias primas y concretamente los precios del petróleo, que puede variar de un año a otro, y en cambio apoyar las exportaciones de productos que contienen mayor valor agregado y precios más estables.

^{145/} Ver Bitran, Daniel. *Patrones y políticas de industrialización en Argentina, Brasil y México*. CIDE, México, 1992, cap. III.

^{146/} Ver Villarreal, Rene. *op.cit.*, cap. VI

- 2.- Gran número de empresas son exportadoras ocasionales y realizan operaciones comerciales con el exterior sin tener una estrategia definida de desarrollo. En este tipo de empresas se ubican fundamentalmente las ramas tradicionales.
- 3.- Un reducido grupo de grandes empresas -entre las que destacan las empresas transnacionales y una minoría de empresas nacionales- llevan a cabo transacciones de comercio exterior en forma sistemática.
- 4.- Tendencia a la concentración geográfica de los mercados de exportación, así como de los productos, lo que ha generado una gran vulnerabilidad del sector manufacturero frente a cualquier cambio en la economía internacional, principalmente respecto de la economía norteamericana.
- 5.- Producción de ciertos bienes manufacturados cuyas condiciones de productividad, precio y calidad no son óptimas, resultado de que no se ha logrado aprovechar plenamente las economías de escala ni la integración entre las grandes empresas con la pequeña y mediana industria.

Al respecto el PRONAFICE señala que dado que "la opción para crecer es financiar las importaciones principalmente con recursos provenientes de la propia industria nacional se requiere una industrialización más eficiente y competitiva que permita que las exportaciones financien una proporción creciente de las importaciones del sector, mismas que para ... 1995 deberán ser cubiertas en más de un 70 por ciento con recursos generados de las exportaciones manufactureras"^{147/}, se implementaron toda una serie de mecanismos tendientes a resolver este tipo de problemas y con ello a aumentar la exportación de bienes manufacturados^{148/}, los cuales según esta estrategia, deben desempeñar en los próximos años un papel fundamental en el desarrollo del sector externo y, por lo tanto, en el ritmo de crecimiento económico del país. Asimismo la exportación de manufacturas debe de aumentar de manera significativa su participación en la estructura de las exportaciones totales. No obstante veamos cual ha sido la participación de la industria manufacturera en la economía nacional.

De acuerdo con datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) se puede observar que durante el período 1980-1990 la actividad

^{147/} Poder Ejecutivo Federal. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, 1984-1988, SECOFI, México, julio de 1984, p.19.

^{148/} Ver Bitran, Daniel. op.cit. pp.102-160.

manufacturera fue la segunda actividad económica, después del comercio, en aportar al producto interno bruto (PIB). Su participación durante todo el período no fue menor del 20%, lo que representó una quinta parte del PIB nacional (Véase cuadro no. 5)

CUADRO NO. 5
Producto interno bruto por actividad económica
1980 - 1990
(Estructura porcentual)

	1980	1982	1984	1986	1988	1990
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agricultura, Silvicultura y Pesca	8.2%	7.9%	8.4%	8.6%	8.1%	7.7%
Minería	3.2%	3.7%	3.6%	3.7%	3.6%	3.6%
Industria manufacturera	22.1%	21.2%	20.7%	21.0%	21.7%	22.9%
Construcción	6.4%	6.3%	5.4%	5.1%	5.0%	5.1%
Electricidad, Gas y Agua	1.0%	1.1%	1.2%	1.4%	1.5%	1.5%
Comercio, Restaurantes y Hoteles	26.0%	26.3%	27.1%	25.9%	25.6%	25.9%
Transporte y almacenamiento	6.4%	6.0%	6.2%	6.3%	6.4%	6.6%
Financiero, seguros e inmuebles	8.6%	8.9%	9.8%	12.6%	10.9%	10.8%
Servicios comunales, so personales	17.2%	17.7%	18.8%	18.9%	18.4%	17.8%
Servicios bancarios y postales	-1.1%	-1.2%	-1.3%	-1.3%	-1.4%	-1.4%

Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales

Durante ese mismo período el PIB manufacturero registró una tasa media de crecimiento de 1.8, destacándose al interior de este sector la rama de químicos con una tasa de crecimiento de 3.7 (véase cuadro no. 6). Por lo que respecta a la estructura porcentual del PIB manufacturero destacan por su participación, a lo largo de este mismo período, las ramas de alimentos, bebidas y tabaco, productos metálicos, maquinaria y equipo y químicos con una participación porcentual promedio de 26.2, 19.0 y 17.2 respectivamente. (véase cuadro no. 7)

CUADRO NO. 6
Tasa media de crecimiento del PIB manufacturero
(Millones de pesos a precios de 1980)

Denominación	1990/ 1980
Total	1.8%
Alimentos, Bebidas y Tabaco	2.2%
Textiles, Vestido y Cuero	-0.4%
Madera y sus derivados	-0.7%
Papel, Imprenta e Industria Editorial	2.3%
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	3.7%
Minerales no metálicos	1.5%
Industrias metálicas básicas	1.7%
Productos metálicos, maquina y equipo	1.6%
Otras industrias manufactureras	1.2%

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México
1980 - 1990 Instituto Nacional de Estadística, Geografía
e Informática

En cuanto al papel que la exportación de manufacturas ha tenido dentro de las exportaciones totales del país se debe destacar primeramente que a lo largo del periodo 1980-1990 el total de la balanza comercial del país registró, durante siete años, saldos positivos, arrojando déficit durante 1980, 1981, 1989 y 1990, en donde las exportaciones de la industria petrolera tuvieron una participación considerable; sin embargo los resultados cambian si se excluyen estas últimas, ya que son diez los años en los que se registran déficit, siendo 1987 el único año en el que se observa superavit comercial (Véase cuadro no. 8)

CUADRO NO. 7
Estructura porcentual del PIB Manufacturero

Denominación	1980	1982	1984	1986	1988	1990	Participación
							porcentual promedio
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Alimentos, Bebidas y Tabaco	24.6	25.9	26.8	27.6	26.2	25.6	26.2
Textiles, Vestido y Cuero	13.8	13.4	13.2	12.8	11.6	10.8	12.6
Madera y sus derivados	4.3	4.0	4.0	3.9	3.8	3.2	3.9
Papel, imprenta e Industria Editorial	6.5	6.6	6.7	6.9	6.9	6.8	6.7
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	14.9	16.2	17.6	17.9	18.1	18.3	17.2
Minerales no metálicos	7.0	6.8	6.8	6.9	6.9	6.8	6.9
Industrias metálicas básicas	6.1	5.7	6.1	5.8	7.4	6.1	6.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	21.3	19.8	17.3	16.8	18.9	20.9	19.0
Otras Industrias manufactureras	2.6	2.7	2.5	2.5	2.4	2.4	2.5

Fuente: Elaborado con base en el cuadro no. 6

CUADRO NO. 8
Balanza comercial 1980-1990
 (Millones de dólares)

	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	Total	Excluido Pemex	Total	Excluido Pemex	Total	Excluido Pemex
1980	15,307,480.0	4,868,485.0	18,486,205.0	16,788,448.0	(3,178,725.0)	(11,919,963.0)
1981	19,339,029.0	4,817,414.0	23,104,402.0	20,862,098.0	(3,765,373.0)	(16,044,684.0)
1982	21,006.1	4,529.6	14,421.6	12,911.7	6,584.5	(8,381.9)
1983	22,312.0	6,496.4	8,850.9	7,529.6	13,761.1	(1,033.2)
1984	24,196.0	7,700.1	11,254.3	10,026.4	12,941.7	(2,326.3)
1985	21,883.8	6,962.2	1,322.1	11,685.2	20,341.7	(4,603.0)
1986	18,030.6	9,799.2	11,432.3	10,197.2	4,598.3	(398.0)
1987	20,855.9	12,129.3	12,222.8	11,500.4	8,433.1	628.9
1988	20,565.1	14,009.9	18,598.2	18,143.1	1,966.9	(4,133.2)
1989	22,764.9	14,943.3	23,409.8	22,395.6	(644.9)	(7,452.3)
1990	28,838.5	16,878.9	31,271.9	30,167.9	(4,433.4)	(13,289.0)

Fuente: Banco de México

Indicadores del sector externo 1980 - 1990

CUADRO NO. 7
Estructura porcentual del PIB Manufacturero

Denominación	1980	1982	1984	1985	1988	1990	Participación
							porcentual promedio
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
Alimentos, Bebidas y Tabaco	24.6	25.9	26.8	27.6	26.2	25.6	26.2
Textiles, Vestido y Cuero	13.8	13.4	13.2	12.8	11.8	10.8	12.6
Madera y sus derivados	4.3	4.0	4.0	3.9	3.8	3.2	3.9
Papel, Imprenta e Industria Editorial	5.5	5.6	5.7	5.9	5.9	5.8	5.7
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	14.9	15.2	17.6	17.9	18.1	18.3	17.2
Minerales no metálicos	7.0	6.8	6.8	6.9	6.9	6.8	6.9
Industrias metálicas básicas	6.1	5.7	6.1	5.8	7.4	6.1	6.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	21.3	19.8	17.3	16.6	18.9	20.9	19.0
Otras industrias manufactureras	2.6	2.7	2.5	2.5	2.4	2.4	2.5

Fuente: Elaborado con base en el cuadro no. 6

CUADRO NO. 8
Balanza comercial 1980-1990
 (Millones de dólares)

	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	Total	Excluido Pemex	Total	Excluido Pemex	Total	Excluido Pemex
1980	15,307,480.0	4,868,485.0	18,485,205.0	16,788,448.0	(3,178,725.0)	(11,919,963.0)
1981	19,339,029.0	4,817,414.0	23,104,402.0	20,862,098.0	(3,765,373.0)	(16,044,684.0)
1982	21,006.1	4,529.8	14,421.6	12,911.7	6,584.5	(8,381.9)
1983	22,312.0	6,496.4	8,550.9	7,529.6	13,781.1	(1,032.2)
1984	24,196.0	7,700.1	11,254.3	10,026.4	12,941.7	(2,326.3)
1985	21,663.8	6,962.2	1,322.1	11,565.2	20,341.7	(4,603.0)
1986	16,030.6	9,799.2	11,432.3	10,197.2	4,598.3	(398.0)
1987	20,655.9	12,129.3	12,222.8	11,500.4	8,433.1	628.9
1988	20,565.1	14,009.9	18,598.2	18,143.1	1,966.9	(4,133.2)
1989	22,764.9	14,943.3	23,409.8	22,395.6	(644.9)	(7,452.3)
1990	26,638.5	16,876.9	31,271.9	30,167.9	(4,433.4)	(13,289.0)

Fuente: Banco de México
 Indicadores del sector externo 1980 - 1990

En lo que se refiere a la exportación total de mercancías, se puede observar que la industria manufacturera es el sector, después del rubro de otros servicios que tiene el mayor crecimiento medio, al registrar durante el período 1980-1990 una tasa de 14.4% (Ver Cuadro No. 9). Al comparar la participación de cada división dentro del total de las exportaciones, se puede observar que la industria manufacturera registra un incremento en su participación ya que del 22.1% de 1980 pasa al 55.3% en 1990 y aunque también existe un aumento en la participación de la rama de otros servicios, ésta tan solo contribuyó durante 1990 con el 1.0 %, siendo menor su participación durante los diez años anteriores. Se puede decir que el sector manufacturero es el rubro que registró la mayor participación dentro del total de las exportaciones durante la segunda mitad de la década anterior (Véase cuadro no. 10).

CUADRO NO. 9
TASA DE CRECIMIENTO DE LA
EXPORTACION DE MERCANCIAS
1980 - 1990
 (Miles de dólares)

	1985/ 1980	1990/ 1985	1990/ 1980
Total (FOB)	6.0%	3.6%	5.2%
Agricultura y Silvicultura	-3.0%	6.4%	1.7%
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	10.8%	11.9%	12.5%
Industria extractiva	4.9%	-6.0%	-0.8%
Industria manufacturera	11.3%	15.0%	14.4%
Otros Servicios	13.9%	92.6%	53.5%
Productos no clasificados	-1.8%	0.8%	-0.6%

Fuente: Banco de México.

Indicadores del sector externo 1980 - 1990

CUADRO NO. 10
Exportaciones por sector
Estructura porcentual
1980 - 1990

	1980	1982	1984	1986	1988	1990
Total (FOB)						
Agricultura y Silvicultura	9.3	5.2	5.4	11.1	6.8	6.4
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	0.8	0.6	0.6	2.0	1.3	1.6
Industria extractiva	67.8	78.2	65.0	38.0	31.8	35.5
Industria manufacturera	22.1	15.9	28.9	48.5	59.7	55.4
Otros Servicios	0.0	0.0	0.4	0.4	0.3	1.0
Productos no clasificados	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0

Fuente: Banco de México
 Indicadores del sector externo 1980 - 1990

En cuanto al balance que arroja, específicamente la industria manufacturera, durante 1980-1990 se puede observar que, con excepción de 1985, el período registra déficit, en contraste con el total de la balanza comercial (Véase cuadro no. 11). Como se observa el sector manufacturero siguió mostrando ineficiencias ya que las importaciones crecieron más rápidamente que las exportaciones de este sector. De hecho, los fuertes problemas internos, el acelerado proceso de apertura y la política cambiaria predominante contribuyeron al déficit de la balanza comercial manufacturera.

CUADRO NO. 11
BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
1980 - 1990

	Exportaciones (Mil de dólares)	Importaciones (Miles de dólares)	Saldo Balanza Manufacturera (Miles de dólares)	Saldo en Balanza Comercial Excluido PEMEX (Millones de dólares)
1980	3,382,900.0	16,002,828.0	(12,619,928.0)	(11,919,963.0)
1981	3,427,326.0	21,018,223.0	(17,590,897.0)	(16,044,684.0)
1982	3,386,048.0	12,974,381.0	(9,585,333.0)	(8,381.9)
1983	5,447,873.0	6,644,207.0	(1,196,334.0)	(1,033.2)
1984	6,985,666.0	9,121,638.0	(2,135,972.0)	(2,326.3)
1985	6,427,856.0	1,261,147.0	5,166,749.0	(4,603.0)
1986	7,782,115.0	10,202,208.0	(2,420,093.0)	(398.0)
1987	10,588,116.0	10,771,243.0	(183,127.0)	628.9
1988	12,287,479.0	16,743,443.0	(4,455,964.0)	(4,133.2)
1989	13,014,063.0	20,802,850.0	(7,788,787.0)	(7,452.3)
1990	14,860,990.0	28,523,097.0	(13,662,107.0)	(13,289.0)

Fuente: Banco de México, op. cit.

Cabe señalar que el incremento de las exportaciones de manufacturas trajo consigo un aumento considerable en las importaciones destinadas a impulsar la producción que se comercializa en el exterior. Así, el alto nivel de las importaciones aunado a los elementos anteriores son factores que han implicado que la balanza comercial del sector manufacturero haya registrado un déficit a lo largo de prácticamente todo el período.

Las exportaciones de la industria manufacturera registraron, durante el mismo período, 1980-1990, una tasa media geométrica de crecimiento de 14.4%. Sin embargo, al interior de esta industria se observa que las ramas de siderurgia, minerometalurgia y productos metálicos, maquinaria y equipo registraron una mayor tasa media de crecimiento que el total de la industria manufacturera siendo de 26.2%, 20.7% y 20.4% respectivamente (Véase cuadro no. 12). Uno de los factores internos que posibilitó dichos incrementos, además de la política cambiaria, fue la contracción del mercado interno por el deterioro del poder adquisitivo de la población.

CUADRO NO. 12
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
1980 - 1990

	1985/ 1980	1990/ 1985	1990/ 1980
Total	11.3	15.0	14.4
Alimentos, Bebidas y Tabaco	-0.4	6.5	3.3
Textiles, Vestido y Cuero	-0.5	21.7	11.0
Madera y sus derivados	3.7	15.1	10.1
Papel, Imprenta e Industria Editorial	0.1	15.3	8.1
Derivados del petróleo	21.1	-6.7	6.9
Petroquímica	-1.0	17.6	8.7
Química	9.3	16.4	14.1
Productos plásticos y Caucho	11.6	20.3	17.4
Minerales no metálicos	15.9	9.0	13.6
Siderurgia	22.3	25.2	26.2
Mínero metalurgia	22.1	15.7	20.7
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	14.6	22.6	20.4
Otras Industrias	4.8	12.2	9.2

Fuente: Banco de México, op. cit.

Por otra parte, las ramas que obtuvieron un crecimiento medio, inferior a éstas, fueron las de productos plásticos y caucho con 17.4%, química con 14.1%, minerales no metálicos con 13.6%, seguidas en orden descendente, por las ramas de textiles con 11.0%, madera con 10.1%,

otras industrias con 9.2% y petroquímica con 8.7%. Por último las industrias del papel, derivados del petróleo y alimentos, bebidas y tabaco son las ramas que obtuvieron el menor crecimiento medio de sus exportaciones, al ser estos de 8.1, 6.9 y 3.3 por ciento respectivamente.

En cuanto al crecimiento anual de las exportaciones de manufacturas a lo largo de todo el período, únicamente en dos años, 1982 y 1985, se observa un decrecimiento de la exportación de manufacturas de -1.2 y -8.0 respectivamente. Después de esos dos años se puede decir que el primer año de "gran éxito exportador", posterior a la apertura comercial, fue 1986, en el cual la exportación de manufacturas aumentó 21.1%; en el siguiente, los resultados fueron aún mejores pues el crecimiento fue de 36.1%. Sin embargo el proceso se revirtió a partir del año siguiente y la tasa fue de 16.0 en 1988, de 5.9 en 1989 y 14.2 por ciento en 1990. (Véase cuadro no. 13)

CUADRO NO. 13
TASA DECRECIMIENTO ANUAL DELAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
1981 - 1990

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	1.3	-1.2	60.9	28.2	-8.0	21.1	36.1	16.0	5.9	14.2
Alimentos, Bebidas y Tabaco	-11.8	4.1	2.4	13.4	-8.6	24.8	40.1	3.7	-6.9	-13.6
Texiles, Vestido y Cuero	-9.8	-17.1	27.3	43.9	-29.3	71.0	70.1	9.4	0.6	1.5
Madera y sus derivados	2.5	-12.4	57.6	19.8	-26.5	39.3	33.6	35.2	8.6	-16.3
Papel, Imprenta e Industria Editorial	-5.6	-3.6	-4.3	29.0	-10.8	59.3	61.4	44.7	-16.4	-24.5
Derivados del petróleo	42.8	-57.3	182.9	68.6	8.6	-52.7	-1.2	-2.2	-31.4	110.6
Petroquímica	13.7	-12.8	17.7	18.1	-31.7	-20.4	38.2	73.8	-23.5	81.2
Química	15.9	-3.4	42.2	20.4	-10.8	23.1	31.6	26.7	11.0	9.2
Productos plásticos y Caucho	5.9	15.7	68.7	47.0	-36.6	90.5	43.7	39.0	14.4	-30.4
Minerales no metálicos	-3.3	12.0	50.6	37.2	8.5	19.8	19.1	16.5	8.9	-7.4
Siderurgia	-10.5	75.6	181.7	19.3	-36.7	85.3	42.1	21.0	13.7	6.3
Milero metalurgia	-42.0	437.6	48.9	-9.2	-21.2	18.0	32.9	27.7	28.3	-6.8
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	-4.7	-0.7	87.3	33.3	-4.0	54.2	40.7	13.8	10.0	25.2
Otras industrias	3.5	-27.8	108.5	-0.5	-14.4	-0.5	7.4	32.0	20.1	17.5

Fuente: Elaborado con base en el cuadro 12

Una explicación parcial a la caída del ritmo exportador es el hecho de que, a partir de 1988, el deslizamiento del peso fue inferior al diferencial de precios entre México y sus principales socios comerciales, lo que produjo una sobrevaluación del peso mexicano frente al dólar y con ello una reducción de la competitividad de las exportaciones mexicanas. Asimismo,

en este resultado se vieron implicados diversos aspectos entre los que se encuentra la celeridad en el proceso de apertura comercial y la consiguiente aceleración de las importaciones, la cuales se han caracterizado por un predominio de los bienes intermedios y de capital, lo que demuestra la dependencia tecnológica de la industria mexicana (Ver cuadro no. 14).

CUADRO NO. 14
Participación porcentual de la importación de
mercancías por tipo de bien
(1980 - 1990)

	Bienes de consumo	Bienes Intermedios	Bienes d Capital
1980	12.95	59.67	27.38
1981	11.73	56.65	31.63
1982	7.80	43.31	48.89
1983	16.14	16.96	64.90
1984	8.43	67.04	24.53
1985	8.19	67.86	23.95
1986	7.40	66.76	25.84
1987	6.28	72.19	21.52
1988	10.17	66.52	21.31
1989	14.95	64.89	20.37
1990	14.85	61.82	23.53

Fuente: NAFINSA, Economía Mexicana en cifras.
(1980 - 1990)

En cuanto a la participación relativa de los productos manufacturados, destacan a lo largo de todo el período, las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, de alimentos, bebidas y tabacos, químicos y derivados del petróleo, en tanto que las de menor participación fueron la petroquímica, papel y otras industrias, siendo la de productos plásticos la que menos contribuyó en las exportaciones de este sector. Mas aún y en base a lo anterior las exportaciones, durante este período de estudio, se concentraron en un reducido número de actividades (Véase cuadro no. 15).

CUADRO NO. 15
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
1980 - 1990
(Miles de dólares)

	1980	1982	1984	1986	1988	1990
Total						
Alimentos, Bebidas y Tabaco	22.8	20.9	11.8	12.0	11.1	7.4
Texiles, Vestido y Cuero	5.9	4.4	3.9	4.3	5.0	4.3
Madera y sus derivados	1.7	1.6	1.4	1.3	1.5	1.1
Papel, Imprenta e Industria Editorial	2.5	2.3	1.4	1.8	2.6	1.4
Derivados del petróleo	12.6	7.7	17.8	8.2	8.0	6.0
Petroquímica	3.4	3.4	2.3	1.1	1.7	2.0
Química	11.7	13.0	10.8	10.7	11.3	11.3
Productos plásticos y Caucho	0.6	0.8	0.9	1.0	1.3	0.8
Minerales no metálicos	3.8	4.1	4.1	4.8	4.2	3.5
Siderurgia	2.1	3.3	6.4	6.7	6.2	6.2
Minero metalurgia	3.6	11.2	7.3	6.1	6.6	6.5
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	27.7	26.2	31.7	42.2	42.8	48.7
Otras Industrias	1.4	1.1	1.1	0.8	0.7	0.9

Fuente: Banco de México, Indicadores del sector externo

Esta concentración se puede observar también en la comercialización de las mismas, pues tan sólo en 1990 las empresas privadas nacionales generaron 15.9% de las exportaciones del país y 26.9% de las exportaciones privadas nacionales^{149f}. Esta última cifra implica que el resto de las exportaciones fue manejado por empresas con capital mayoritaria o completamente extranjero. De hecho y conforme a la información tomada de la balanza comercial por empresas, que elabora la propia Dirección de Política Comercial de la SECOFI, se revela que tan sólo 50 de las principales empresas dedicadas al comercio exterior tienen en sus manos una tercera parte de las ventas externas de productos terminados, y de estas empresas seis de cada 10 son total o parcialmente extranjeras. Dicho informe permite establecer que el comercio que realizan las transnacionales es fundamental para la balanza comercial, aunque gran parte de los flujos de intercambio se refiere a flujos intra-firmas, que consisten en el intercambio entre filiales y matrices.

^{149f} Expansión. "Las exportadoras e importadoras más importantes de México". Expansión, México, octubre de 1991, p.165.

De esta forma el comercio exterior de manufacturas está dominado por transnacionales, cuyas operaciones tienen un fuerte peso en el movimiento de la balanza comercial^{150/}, mientras que las empresas nacionales exportadoras aún siguen operando bajo el "modelo de exportación eventual y de excedentes". Así, y conforme a cifras oficiales el 30% del total de las exportaciones de manufacturas, está en manos de tan solo media centena de empresas de las cuales la mayoría son extranjeras y figuran dentro de las 500 empresas principales^{151/}.

En todo caso la dependencia de éstas empresas es evidente, dado que generan directamente las exportaciones a partir de sus filiales, ya sea a través de la subcontratación, o bien por su control de los canales de comercialización internacional y de distribución en el mercado mundial. Cabe mencionar que estas últimas características son precisamente uno de los elementos que se destacan en la poca participación de las ECEX nacionales dentro del comercio exterior mexicano, situación que será abordada posteriormente.

A manera de recapitulación, y sobre la información disponible se pueden enumerar algunos rasgos dominantes en la evolución del comercio exterior manufacturero a lo largo de esta etapa. En primer lugar, es básico establecer que para nuestra economía la exportación de productos manufacturados es fundamental, ya que crea importantes fuentes de trabajo y además es una fuente generadora de divisas. En este sentido es que, a la industria manufacturera, se le ha conferido el papel de motor de crecimiento de la economía nacional.

En segundo lugar, en el período que comprende 1980-1990, la producción manufacturera se ha caracterizado por ser el segundo sector con mayor participación dentro del PIB nacional. Así el papel que la industria manufacturera ha jugado en la economía es importante no sólo por su participación en el PIB nacional sino más significativamente como motivador de crecimiento económico.

Al respecto cabe señalar que no obstante que la política de comercio exterior, fundamentada en nuevos esquemas de promoción a las exportaciones no petroleras y concretamente a las exportaciones de manufacturas, conllevó a que se registraran incrementos en las ventas al exterior, existen otros elementos que intervinieron en dicho crecimiento, tales como la subvaluación del tipo de cambio durante el período, la baja en los costos de la mano de obra, la contracción del mercado interno por el deterioro del poder adquisitivo de la población, la

150/ "Existe un paralelismo entre el comportamiento del comercio exterior de las empresas transnacionales y el global". Ver *El Financiero*, 21 de febrero de 1991, p. 16.

151/ Véase revista *Expansión*, agosto 1991.

reorientación de la capacidad ociosa existente al sector externo y no precisamente el aumento de nuevas inversiones ^{152/}.

De hecho, el encanto comercial externo que vivió México a partir de ese incremento de las exportaciones de manufacturas, poco a poco, se fue desvaneciendo ya que, si bien, en 1990 aunque hubo un crecimiento no fue tan espectacular como durante el despegue de la sustitución de exportaciones, y por otro lado, éstas distan mucho de financiar sus importaciones, conforme a las metas planteadas en el PRONAFICE y mucho menos han alcanzado un superávit en su balanza comercial. Dentro de los factores que mantienen a la balanza comercial de la industria manufacturera en un déficit en constante crecimiento se puede citar el dinámico incremento de las importaciones de bienes intermedios, la escasa integración de cadenas productivas, la creciente dependencia tecnológica y la desaceleración de sus propias exportaciones.

No obstante lo anterior, la industria manufacturera todavía se ubica como el soporte principal tanto de las exportaciones no petroleras como dentro de las totales, participa al interior de las primeras con 88% y en las segundas con 55.3%. Así, al considerar el significado relativo que representan dentro del conjunto de las exportaciones de México se comprueba la importancia creciente de los productos manufacturados en el total de las exportaciones.

En relación con la alta concentración del esfuerzo exportador en un número limitado de renglones, la participación se centra muy significativamente en pocos sectores y productos que son los que imprimen dinamismo a las exportaciones totales. Dicha concentración se observa también en el manejo de las mismas, ya que éstas son controladas en un alto porcentaje por un reducido número de empresas transnacionales o con capital mayoritariamente extranjero, las cuales a su vez tienen una vasta red de intereses comerciales, ajenos a las necesidades de integración industrial del país ^{153/}.

Por otro lado, y frente a una excesiva apertura comercial, la industria manufacturera en general arrojó a lo largo de 1980-1990 un déficit en su balanza comercial con excepción de un

^{152/} Ver Villarreal, Rene. *op.cit.* cap. VII.

^{153/} Por lo que toca a los procesos de integración, Sala Porras, investigadora de la UNAM, destaca que la integración de productos mexicanos a las maquiladoras sigue manteniendo un carácter puramente marginal, pues el porcentaje en que son utilizados no rebasa más que unos cuantos puntos. Asimismo, advierte que la integración entre las diferentes plantas de las mismas transnacionales ocurre en forma horizontal, en virtud de que fabrican diferentes componentes de un mismo o diversos artículos que no se integran a la cadena productiva en México". Ver "La Industria sujeta a grandes Consorcios Transnacionales", *El Financiero*, jueves 4 de enero de 1990, p.19.

sólo año. Dicho déficit, en gran medida, se debe a los altos volúmenes de bienes importados que "originalmente servirían" para el propio desenvolvimiento de la industria manufacturera. No obstante, ni con los altos niveles de importaciones se ha logrado la integración de la planta productiva y mucho menos la adquisición de tecnología adecuada, que les permita alcanzar niveles de producción en cuanto a volumen, oportunidad, calidad y precio que sean competitivos frente a los artículos de procedencia extranjera. En este sentido, no se debe continuar basando la competitividad de los productos manufacturados nacionales en la política cambiaria ¹⁵⁴ y mucho menos en el abaratamiento de la mano de obra mexicana. Por el contrario se debe conseguir una verdadera reordenación de la industria que de lugar a una planta productiva bien consolidada e integrada, con mayor presencia de capitales nacionales, con un alto grado de diversificación y con mejores y más adecuados canales de comercialización.

Ante ello y de cara al modelo de crecimiento hacia afuera, la industria manufacturera nacional, dada la importancia que representa para la economía y considerando que son pocas las empresas que tienen un carácter internacional, tiene un largo trecho por recorrer para alcanzar mejores niveles de competitividad: más y mejores bienes, más productores, más empresas, mayor participación e integración de las industrias y diversificación de los canales de comercialización o creación de nuevos canales, particularmente en los bienes de difícil colocación en el exterior. Para ello, algunas opciones estarían encaminadas a la búsqueda de asociaciones de empresarios y alianzas estratégicas que coadyuven a la formación de empresas de comercio exterior o su participación en las ya existentes, a fin de integrar la cadena productiva hacia adentro y hacerla más competitiva hacia afuera, esto es, ampliar y diversificar la oferta exportable e incorporar un mayor número de empresas, particularmente las medianas y pequeñas, ya sea como exportadores directos, a través de la conjunción de sus volúmenes de producción o bien como exportadores indirectos, mediante su integración en determinados procesos productivos.

De hecho es fundamental la organización de los productores y exportadores de manufacturas para participar vía empresas de comercio exterior en el desarrollo de nuevas formas de comercialización ya que por sí solos difícilmente pueden concurrir a los mercados internacionales, pues se enfrentan a múltiples obstáculos, que al no tener el conocimiento o la infraestructura necesaria para superarlos, ven retraída o impedidas sus expectativas para hacerlo.

¹⁵⁴ / La política cambiaria en México, al menos durante periodo 1983-1987 fue de subvaluación. En este sentido tal parece que la subvaluación del tipo de cambio permitió incrementar la exportación de los productos manufacturados. Ver anexo 2.

Esta situación plantea una problemática muy aguda, misma a la que se hace referencia en el siguiente apartado.

4.2. Las ECEX y las Empresas Productoras de Manufacturas.

Al considerar que las exportaciones de manufacturas son de suma importancia para el crecimiento económico del país y que al interior de ellas se observa una fuerte concentración en términos de producción y manejo de las mismas por parte de firmas con capital mayoritario o netamente extranjero, en el presente apartado se enuncian los principales problemas a los que se enfrentan los productores nacionales de manufacturas al tratar de incursionar a las corrientes mundiales de comercio y como, en un momento dado, a través de su participación en una ECEX pueden hacer frente con mayor facilidad a tales problemas. Al respecto se hará referencia a la industria manufacturera nacional y más específicamente a la pequeña y mediana empresa, pues como parte importante de la planta productiva, son a las que más apoyos se les debería de dar, ya que también son las que enfrentan mayores problemas en sus procesos de producción e intentos de exportación. Esto no implica disminuir el interés, o desconocer el papel preponderante de las empresas nacionales grandes. Lo que sucede es que éstas se encuentran dotadas de mayores recursos financieros y humanos y, habitualmente, en mejores posiciones para hacer frente a las dificultades con que tropiezan. Como se ha señalado, el proceso de desarrollo industrial sustitutivo de importaciones, que se caracterizó por una elevada protección, trajo consigo una limitación en la capacidad productiva de la producción manufacturera, especialmente de la pequeña y mediana industria^{155/}. No obstante este subsector, que durante la década de los años ochenta se ha debatido entre la modernización y el cierre, constituye una parte esencial de la planta productiva. Se encuentra localizado en casi todo el territorio y su participación es decisiva en la actividad económica ya que representa, según datos de 1990, el 98% del total de los establecimientos de transformación, absorbe el 49% del personal ocupado en el sector, aporta el 43% del producto manufacturero y 10% al PIB nacional^{156/}.

En su conjunto este subsector empresarial, en el marco de los ochenta, enfrenta una problemática particular caracterizada por su reducida escala productiva, contracción de sus actividades y de su plantilla laboral, marginación, sobre todo las más pequeñas, respecto a los apoyos institucionales, incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías, excesiva regulación, administración rudimentaria, propensión al trabajo individual, falta de articulación

155 / Clasificación realizada en el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana.

156 / Ver INEGI. Censo Industrial. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 1990.

intraindustrial e intersectorial, limitada capacidad de organización, obsolescencia de maquinaria y equipo, deficiente abasto de insumos derivado de sus reducidas escalas de compra, elevados costos de producción, baja productividad, inadecuada infraestructura e insuficiente nivel de inversión^{157/}. Indudablemente el modelo de desarrollo sustitutivo de importaciones, que durante tantos años rigió la política económica mexicana, ha influido no sólo en esta situación sino también no permitió que las empresas del subsector despertaran esa vocación exportadora, tan necesaria hoy, en un mundo cada vez más interdependiente.

Esos elementos han confluído para que la participación del subsector sea restringida en los mercados de exportación. Debido a su problemática, gran número de ellas no dispone de la capacidad suficiente como para organizar una importante estrategia de ventas en el extranjero, ya que no cuentan con los recursos humanos ni económicos mínimamente indispensables. Por otra parte, la concentración de la oferta en determinadas ramas industriales y en un número reducido de empresas, generalmente de capital extranjero, también dificulta la penetración de sus productos en mercados amplios y diversificados y lo limita, generalmente, a mercados de tipo local.

Todo ello representa serias dificultades para que sus productos tengan acceso al mercado de exportación, ya que muchas veces, no tienen los volúmenes ni la calidad necesarios para competir en el mercado mundial. Esto es, se enfrentan a la fuerte competencia que existe en el mercado internacional, en donde compradores prefieren las marcas acreditadas y por lo regular los exportadores no siempre reciben efectivo a cambio de sus productos; frecuentemente, tienen o tendrán que tratar con empresas multinacionales, las cuales en muchas ocasiones prefieren obtener sus importaciones mediante proyectos conjuntos, contratos de administración y otros convenios comerciales que son desconocidos por el exportador inexperto. En suma se enfrentan a toda una serie de obstáculos que surgen cuando no se está familiarizado con el comercio internacional. Específicamente, los problemas a los que se enfrentan, al tratar de exportar, son los siguientes:^{158/}

^{157/} Ver Villarreal, Rene. *Op. Cit.*, cap. VI y VII.

^{158/} Estos problemas concretos a los que se enfrentan los productores nacionales de manufacturas son con base en la información leída en diversos materiales bibliográficos y hemerográficos, entre los más importantes están: CEPAL. *Op. Cit.*, pp. 79-85; COMEX. *Problemas para exportar*. SECOFI, México, 1980; NAFINSA, *Et. All.*, *Encuesta de la Industria Pequeña y Mediana 1985*, NAFINSA, INEGI y S.P.P.; y BANCOMEXT "Impulso Microeconómico", *Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México, abril de 1993, pp. 321-325.

- 1.- Falta de competitividad en la calidad de los productos en términos de consistencia, cumplimiento en las especificaciones, presentación y diseño.
- 2.- Limitaciones de financiamiento. La dificultad para obtener recursos se acentúa porque los bancos de primer piso califican como de alto riesgo a las empresas más pequeñas y en general a las que no pertenecen a grupos corporativos, ya que tienen mayores problemas para exportar.
- 3.- Falta de información. Con frecuencia este subsector carece de información elemental para exportar de manera rentable como es el conocimiento sobre reglas de origen, elaboración de presupuestos, restricciones en el uso de materiales, trámites de cartas de crédito y seguros, medios de transporte, empaque, embalaje, procedimiento para establecer contactos con el exterior, entre otros.
- 4.- Limitantes de precio por sus altos costos de producción.
- 5.- Deficiencia de los recursos humanos.
- 6.- Insuficiente capacidad productiva, es decir falta de capacidad para producir los grandes volúmenes que se requieren para exportar.
- 7.- Problemas con proveedores.
- 8.- Dificultad para mantener y reparar el equipo.
- 9.- Problemas de comercialización a partir de la ausencia de capitales propios. Esto es, las empresas del subsector, característica no sólo de México sino de la mayoría de los países en desarrollo, no están en condiciones de sostener un departamento especializado de comercio exterior, que se encargue no únicamente de documentación, embarques, financiamiento de exportaciones, seguros, impuestos, etc., sino además de investigar mercados y de contar con representantes y canales de distribución adecuados en el extranjero, pues el costo de esto es muy elevado.

Si bien todos estos factores han contribuido a que el subsector se esté quedando rezagado en la carrera por los mercados mundiales. Por otro lado, aún las grandes empresas nacionales

productoras de manufacturas^{159/} se enfrentan, generalmente, a una competencia aguda que deriva no sólo de la estructura de costos de producción de otros países fabricantes sino, de la gran proporción del comercio exterior que se realiza a través de esfuerzos conjuntos, lo que permite obtener una serie de ventajas en todos los campos y que se traduce en una mayor competitividad.

Frente a esta situación y considerando que en el marco de la globalización de la economía mundial la estrategia se orienta a mejorar las escalas de producción mediante la organización interempresarial, lograr el acceso a la tecnología y facilitar su participación en el mercado internacional, a través de la búsqueda permanente de oportunidades de provisionamiento, producción y comercialización, se debe fortalecer a la industria manufacturera nacional y específicamente al subsector de micros, pequeñas y medianas industrias llevando a cabo cambios cualitativos en las formas de comprar producir y comercializar con el objetivo de que puedan concurrir a los mercados de exportación en forma creciente y permanente sin descuidar el mercado nacional.

Así se requiere de una "organización" que asocie a los productores de manufacturas, sobre todo a los más pequeños, con la voluntad común de participar en un esfuerzo nacional para impulsar la exportación con un compromiso de competitividad en términos de calidad, precio y volumen y con ello contribuir al incremento de las exportaciones y romper el esquema de concentración de las mismas en un escaso número de empresas. Al respecto las ECEX, como organizaciones de carácter empresarial dedicadas a la comercialización integral de bienes y servicios, y cuyas actividades van más allá de la simple intermediación comercial, mismas a las que se hizo referencia en los capítulos I y II, representan un instrumento para que los productores nacionales de manufacturas puedan lograr esos cambios cualitativos, tan necesarios para exportar. Esto es, la asociación de micros, pequeños y medianos productores, e incluso de las empresas grandes, a alguna ECEX ya existente, o bien su asociación para la constitución de una nueva, les permitiría enfrentar de forma conjunta la problemática que les aqueja, en relación a su capacidad económica, de organización, producción, negociación y comercialización a efecto de consolidar su presencia en el mercado interno y lograr o incrementar su concurrencia en el comercio internacional.

Específicamente mediante su asociación a una ECEX, y considerando que pasarían a constituir o formar parte de un grupo financiero comercial que cuenta con los recursos técnicos,

^{159/} Estas empresas, aunque también se enfrentan a una fuerte competencia, cuentan con una mayor y mejor infraestructura tanto interna como externa. Recuerdese todos los apoyos que pueden obtener a partir del esquema ALTEX.

físicos y humanos indispensables, y, con capacidad de organización y negociación, las empresas asociadas pueden lograr:

- 1.- Mayor acceso a financiamiento de forma ágil y oportuna. Las empresas del subsector, por sí solas, enfrentan el obstáculo de la banca de primer piso, la cual se ha constituido en un "tapón" que les impide el acceso al financiamiento, pues le dan mayor atención a las empresas grandes por las garantías que ofrecen. No obstante, a partir de la asociación de empresarios del subsector en ECEX, se puede obtener con mayor facilidad recursos financieros, ya que estarían ofreciendo menor riesgo y mayor viabilidad en sus proyectos. Esto es, a través de una ECEX, pueden obtener con mayor facilidad dichos recursos, ya sea, porque ésta les dé su aval, o bien, porque la propia empresa directamente les otorgue el financiamiento. Con ello se logra habilitar como sujetos de crédito a un importante núcleo de empresas que se encuentran al margen del financiamiento institucional. Así, al tiempo que se les proporciona la capacitación necesaria para el adecuado manejo de los recursos se les coloca, al menos en términos de financiamiento, en condiciones similares a las que reciben sus competidores en otros países. Otra ventaja de estar asociado a una ECEX es el hecho de que reciben protección contra pérdidas ocasionadas por incapacidad de pago de sus clientes en el extranjero, e incluso esa protección se extiende por fluctuaciones en el tipo de cambio.
- 2.- Lograr mayores volúmenes de producción a partir de su asociación con otros empresarios. Así, al tiempo que se busca una integración vertical y horizontal se puede reducir el costo de producción y tener mejores ventajas en términos de costos y volumen.
- 3.- Reducción de costos mediante la realización de compras en común y comercialización conjunta.
- 4.- Propiciar una mayor inversión en el subsector para fomentar sus actividades, o sea, identificar, promover, gestionar y poner en marcha proyectos que apoyen directa o indirectamente la generación de inversiones productivas a escala del subsector, y cuya viabilidad sea congruente con las características y oportunidades que ofrezca la región donde se localicen.
- 5.- Promoción y ejecución de programas de asistencia técnica induciendo una modernización, que les permita incrementar su competitividad.
- 6.- Promover la subcontratación de procesos industriales para su articulación con empresas de mayor tamaño y con ello evitar la duplicidad de inversiones y mejorar el

aprovechamiento de la capacidad instalada, la especialización y la competitividad, y en su participación en el mercado internacional, mediante el suministro de partes, componentes, refacciones e insumos a empresas exportadoras directas, con lo que se contribuiría a elevar la integración nacional de los productos que se exporten y a incrementar las exportaciones indirectas.

- 7.- Elevar la productividad y calidad. Mediante la realización de actividades comunes en beneficio de sus integrantes pueden establecer medidas concretas con el objeto de elevar la productividad de las empresas asociadas, mediante la promoción de una "cultura" de calidad total a lo largo de todo el proceso productivo; diseño, manufactura, comercialización, distribución y servicio, a través de asistencia técnica y capacitación en todos los niveles.
- 8.- Obtener información sistematizada y actualizada sobre alternativas de proveeduría y mercados, situación comercial, económica y sociopolítica imperante y previsible en el futuro de los países en donde se piense tener alguna operación; normas legales, administrativas y consuetudinarias en materias tales como exportaciones, importaciones, cambios internacionales, apoyos institucionales, etc.
- 9.- Acceso a más y mejores negocios. Las ECEX pueden hacer que de manera conjunta sus empresas miembros participen en ferias internacionales, en licitaciones del sector público y concursos internacionales.
- 10.- Fomentar su especialización en productos y procesos que cuenten con ventajas comparativas. Dicho fomento está en función de los estudios de mercado que realiza la propia ECEX.
- 11.- Integrar una cartera de proyectos y oportunidades de inversión, con base en la identificación de necesidades de abasto del mercado doméstico y de exportación.
- 12.- Mejor obtención y ampliación de los apoyos institucionales.
- 13.- Fomentar la organización de centros de adquisición en común de materias primas e insumos nacionales e internacionales, a nivel regional y por rama, a fin de contrarrestar las reducidas escalas de compra y mejorar las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución.

- 14.- Fomentar la complementación de las cadenas productivas, la especialización y diseño. Esto es, alentar a las unidades productivas en algunas de las diferentes etapas del ciclo de fabricación de un bien específico, que dé como resultado un mejor producto en términos de calidad, precio y oportunidad de entrega.
- 15.- Promover el conocimiento y uso de tecnologías aplicables a la industria nacional a través del enlace entre oferentes y demandantes.
- 16.- Impulsar la participación del subsector en el mercado de exportación mediante la promoción y comercialización conjunta de sus productos en el mercado nacional e internacional, ya sea de manera directa e indirecta. De hecho, y a partir de la asociación de los empresarios se puede hacer frente a requerimientos de demandas cuantiosas, reduciendo los costos desde la producción misma hasta la colocación de los productos en los mercados extranjeros. Asimismo, y conforme a lo señalado en el capítulo II, las empresas socias pueden dedicarse exclusivamente a la producción, en tanto que las ECEX, dentro del proceso de comercialización, se avocarían entre otras cosas, al tráfico y transporte consolidado, almacenaje y manejo de bodegas, trámites aduanales nacionales y extranjeros, introducción a nuevos mercados y diversificación de los mismos y acceso a nuevos tipos de compradores.

Por todo lo anterior las ECEX, por las funciones y actividades que las caracterizan y por la infraestructura con la que cuentan, son una alternativa idónea para que la industria manufacturera nacional y concretamente el subsector de las pequeñas y medianas empresas puedan alcanzar una mayor capacidad competitiva y con ello participar en los flujos de comercio internacional, ya que al encarar las exportaciones como grupo tienen la posibilidad de mejorar su posición en lo que se refiere a precio, calidad y volumen, desde la producción misma de determinado bien, hasta su colocación en algún mercado extranjero, así al tiempo que fortalecen su capacidad de negociación pueden constituirse en una mayor fuente de exportación, con todo lo que ello implica para la economía nacional.

Por otro lado, al ser las ECEX un medio idóneo para que las empresas logren el acceso y penetración al mercado global, es importante que las empresas que pretendan asociarse a ellas se comprometan con los requisitos que deberán cumplir en términos de volumen, calidad, costos, y tiempos de entrega. También deben determinar claramente su capacidad y orientación productiva, su nivel tecnológico y sus problemas de distribución, de forma tal que las ECEX puedan asistirles y promover más eficientemente la producción y distribución de cada una de ellas. Asimismo, las empresas deberán conocer y satisfacer los estándares de calidad que les sean

requeridos y tener la capacidad de aumentar constantemente la productividad para ser competitivas al interior de las propias ECEX.

En este sentido, y como se ha venido tratando, los miembros cuentan con distintos apoyos proporcionados por las ECEX, desde el momento mismo en que deciden asociarse. Por su parte las ECEX deben penetrar al máximo en la estructura productiva de sus asociados, respetando su independencia y la confidencialidad de las informaciones y conocimientos que adquieran, con el objeto de recomendar mejoras al producto existente y promover la investigación y desarrollo de nuevos artículos. Cabe señalar, no obstante, que a pesar de que las ECEX son un mecanismo eficiente para promover la producción de determinada empresa y de que constituyen un vehículo eficiente para penetrar al mercado global, el simple hecho de afiliarse a una empresa de comercio exterior no garantiza un resultado exitoso debido a que como ya se mencionó existe una fuerte competencia al interior de las propias ECEX. Es por ello que las empresas deberán elevar significativamente sus ventajas competitivas para poder aprovechar sus vínculos con las ECEX.

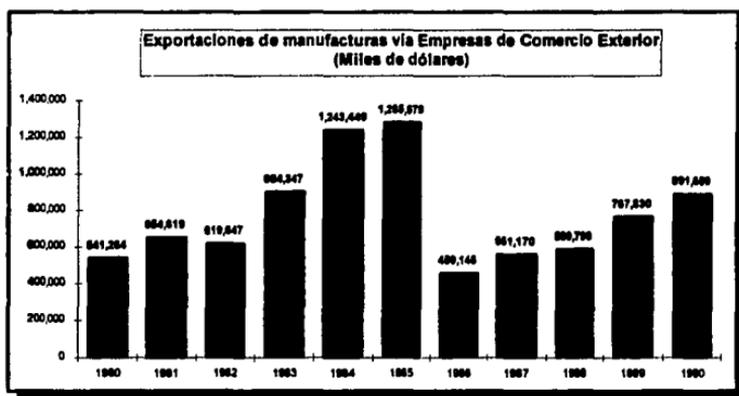
Ahora bien, es innegable que las empresas de comercio exterior, con todos y cada uno de los elementos que las caracterizan se han constituido poco a poco en un instrumento de apoyo para las exportaciones de manufacturas nacionales, sin embargo los resultados no son tan alentadores sobre todo si se revisan las exportaciones vía ECEX.

4.3 Exportación de Manufacturas en México vía ECEX nacionales (1980-1990)

El objetivo del Gobierno al haber propiciado la creación de ECEX así como el de las modificaciones a la normatividad que las regula ha sido, como se señaló, incrementar la exportación de productos manufacturados e integrar, a esta corriente comercial, a la pequeña y mediana industria. Por su parte las ECEX se han incorporado poco a poco para cumplir con estas premisas, objeto de su formación, creando estructuras de apoyo, fomento y servicios para el desarrollo profesional del comercio exterior mexicano.

Estas empresas al desarrollar sus actividades han hecho posible que productores de manufacturas, carentes de la infraestructura necesaria para incursionar al comercio internacional, actualmente estén exportando. Desafortunadamente, no es posible saber cuál ha sido la participación de cada una de las empresas socias, en las exportaciones realizadas por las diversas ECEX nacionales, lo que si es posible conocer, es el comportamiento de éstas últimas, dentro de las exportaciones totales de manufacturas del país.

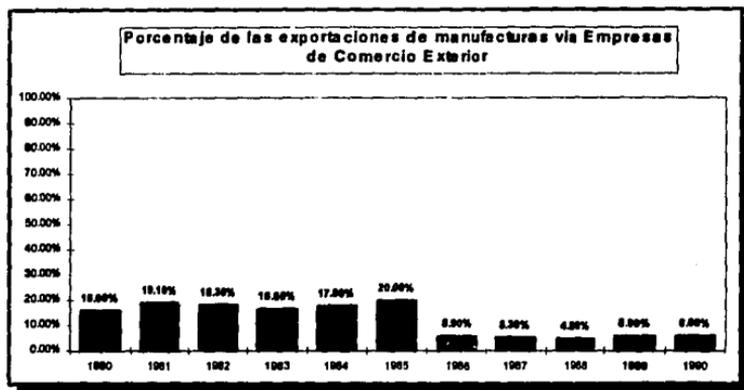
Al respecto se puede decir que su participación, durante el período 1980-1990, registra un cambio aparentemente brusco. Esto es, las exportaciones de manufacturas realizadas por las ECEX en 1980 fueron de 541.2 millones de dólares, dicho monto, con la excepción de 1982, fue aumentando hasta alcanzar la cantidad de 1,285.6 millones de dólares, nivel máximo registrado durante el período de estudio. Posteriormente sus exportaciones se vieron reducidas casi en una tercera parte, pues en 1986 exportaron un total de 459.1 millones de dólares. En los años siguientes este monto registró incrementos, hasta alcanzar en 1990 un nivel de 891.7 millones de dólares (ver gráfica no. 6).



Elaborado con base en datos del Banco de México y del Banco Mexicano de Comercio Exterior

Como se puede observar, el nivel más "alto" durante todo el período se registró en 1985 y a partir de ese año aparentemente las exportaciones vía ECEX "decrecieron" de manera significativa. Se dice aparentemente, porque como se recordará, hasta antes de 1986 las ahora ECEX -antes consorcios de exportación y empresas de servicios- estaban reguladas por la legislación de 1975, misma que dio lugar a que se cometieran abusos por parte de los empresarios, ya que la mayoría de los consorcios se integraron con empresas productoras que venían exportando regularmente de manera individual y que se asociaron con el único objetivo de obtener estímulos fiscales. Esta situación imposibilitó cuantificar correctamente el monto de las exportaciones realizadas por estas empresas, debido a que la totalidad de las exportaciones efectuadas, se consideraban exportadas por los consorcios y empresas de servicios, hecho que sobrestimó su participación en el comercio exterior del país.

Al entrar en vigor la legislación de 1986, esta situación cambio, ya que se orientó a las empresas a facturar por cuenta propia. Ello permitió que los resultados arrojados estuviesen más apegados a su participación real. De ahí que apartir de 1986 se observe una "fuerte" reducción, pues de un registro porcentual de dos dígitos, que fluctuaron entre 16 y 20 por ciento durante la primera mitad de la década pasada, decrece a porcentajes de entre 5 y 6 por ciento, correspondientes a 1986 y 1990 respectivamente (Ver gráfica no. 7).

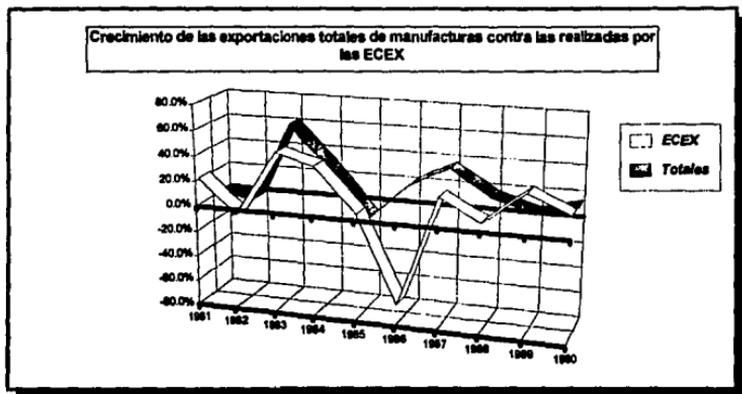


Elaborado con base en datos del Banco de México y del Banco Mexicano de Comercio Exterior

En términos del crecimiento de sus exportaciones, éstas obviamente, por las cantidades registradas durante los cinco primeros años del período, muestran una tendencia al decrecimiento, y cuyo nivel de auge no ha sido alcanzado y mucho menos superado. No obstante en el año de 1987, las exportaciones realizadas por las ECEX registran una fuerte recuperación (22.2%), siendo 1989, el año en el que se observa el crecimiento más alto (30.1%) de la segunda mitad del período.

Ahora bien, si se compara el crecimiento de las exportaciones via ECEX contra el crecimiento de las exportaciones totales de manufacturas se puede decir que a nivel general observan una tendencia mas o menos similar, siendo más profundos los decrecimientos en el caso de las primeras. Sin embargo a lo largo de todo el período, se observan cinco años en los que el crecimiento de las exportaciones via ECEX es mayor que el crecimiento registrado por el total de las exportaciones manufactureras. Los años más representativos son 1981 y 1989, en los

cuales las primeras obtuvieron un índice de crecimiento anual de 20.8 y 30.1 por ciento contra el 1.3 y 6.0 por ciento de las segundas (Ver gráfica no. 8). Con base en esto se puede anotar que las exportaciones vía ECEX en los años de 1981, 1984, 1985 y 1989 crecen diez puntos porcentuales por arriba de la tasa de crecimiento anual de las exportaciones totales de manufacturas.



Elaborado con base en datos del Banco de México y del Banco Mexicano de Comercio Exterior

Por otro lado, si se toman como base las exportaciones realizadas por las ECEX durante 1990, es posible calcular que en ese año, cada una de las empresas registradas, exportó un promedio de 13.72 millones de dólares, lo que equivale a una tasa de participación de 1.5%. No obstante esta situación cambia si se observa la participación de ellas, agrupadas en función de su capital social. Con base en esto, el grupo que destaca es el de las cinco empresas que fluctúan entre los 301 a 500 mil dólares de capital social, ya que en su conjunto realizaron ventas al exterior por 249.7 millones de dólares, lo que representa el 28% del total de las exportaciones vía ECEX, y una participación individual de 5.6%. El resto de las empresas de los distintos grupos, no participó arriba del 1.2% en el total de las exportaciones vía ECEX (Ver Cuadro No. 15). Adicionalmente puede afirmarse que el promedio de exportaciones es atribuible a las operaciones de unas cuantas ECEX, ya que solamente cinco de ellas consideran exportaciones por alrededor de 50 millones de dólares anuales, el resto, exporta entre 8.9 y 11 millones de dólares.

CUADRO NO. 16

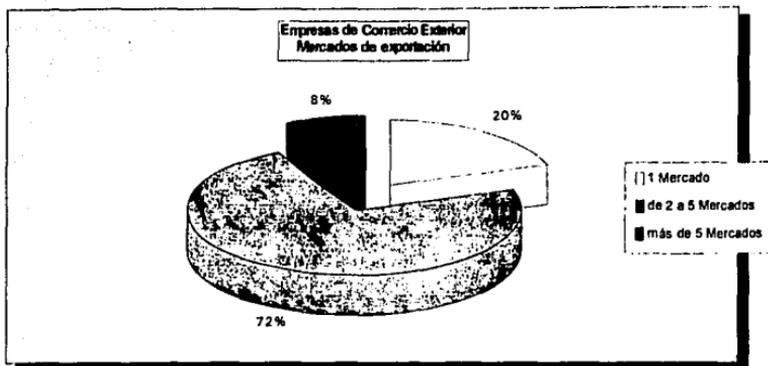
Capital Social (miles de dólares)	Número de ECEX	% de ECEX	Cantidad exportada (miles de dólares)	% de Exportación por grupo	Participación promedi por empresa dentro d cada grupo	
					Miles de dólares	%
100 a 150	49	75.4%	534,995.40	60.0%	10,918.27	1.2%
151 a 300	7	10.8%	71,332.72	8.0%	10,190.39	1.1%
301 a 500	5	7.7%	249,664.52	28.0%	49,932.90	5.6%
501 a 1,000	2	3.1%	17,833.18	2.0%	8,916.59	1.0%
1,000 en adelante	2	3.1%	17,833.18	2.0%	8,916.59	1.0%

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco de Comercio Exterior

En términos de su oferta exportable, el 15% de las ECEX están especializadas en la exportación de artículos de alguna rama manufacturera en específico, el 85% restante incluyen productos eléctricos, químicos, textiles, alimentos, etc. La diversificación por producto de las ECEX es en general poco favorable, ya que son pocas las empresas que participan en el mercado exterior con una gama variada de artículos de exportación. Si se consideran líneas específicas de productos, solamente dos empresas exportan artículos de más de cinco líneas, en tanto que 10 ECEX se dedican solamente a una línea de productos de exportación.

Las líneas de productos en los que las ECEX participan en mayor medida están incluidas en ramas que han venido participando desde tiempo atrás en la exportación, a través de las ventas que directamente han realizado las empresas productoras; tal es el caso, por ejemplo, de los productos de vidrio, petroquímicos, metalúrgicos o siderúrgicos, en los que además existe una fuerte concentración de la producción en unas cuantas empresas.

En otro orden de ideas, del total de las 65 ECEX, y según datos del BANCOMEXT, 13 empresas participan en un sólo mercado; 47 de dos a cinco; y, únicamente cinco de ellas exportan a más de cinco mercados, lo que implica a nivel general poca diversificación. (Ver gráfica no. 9). Esta situación se agudiza más si se considera la frecuencia de su participación en los distintos mercados, siendo Estados Unidos, Europa y Canadá sus principales destinos de exportación, seguidos por Centroamérica, Sudamérica y Asia, y con menor participación en los mercados del Caribe, Oceanía, Medio Oriente y África.



Fuente: **BANCOMEXT, op.cit.**

En cuanto a sus vínculos con los productores de manufacturas, está el hecho de que aproximadamente el 30% de las ECEX, se vincula directamente con grandes grupos industriales y se dedican casi exclusivamente a comercializar bienes elaborados por los productores del grupo^{160/}. En general, también se observa poca diversificación en términos del número de proveedores ya que, conforme a datos de la SECOFI, solamente seis de ellas, poco menos del 10% del total, cuenta con más de cinco proveedores, el resto de las empresas fluctúan entre dos y cinco empresas socias^{161/}.

Aun cuando la vinculación de las ECEX con grupos de inversión no necesariamente constituye un elemento negativo para el desarrollo de las ECEX, e incluso puede llegar a ser un factor favorable para su desempeño, como lo demuestra la experiencia de este tipo de empresas en otros países, es necesario propiciar que las ECEX contribuyan a una mayor diversificación de bienes, productores y mercados de exportación.

Así y conforme a lo expuesto a lo largo de este apartado, las exportaciones vía ECEX hasta 1990, alcanzaron la cifra de 891.6 millones de dólares, lo que representó el 6% del total de las exportaciones de manufacturas del país. Esta cifra es aún muy reducida, pero a diferencia de

^{160/} BANCOMEXT. op.cit, p. 72

^{161/} SECOFI. op.cit, p.27.

la información relativa de las normatividades anteriores incluye exclusivamente operaciones facturadas por las ECEX, lo que significa un cambio cualitativo de gran importancia. También se observa que el índice del crecimiento de las exportaciones guarda un comportamiento similar al de las exportaciones totales de manufacturas, siendo más profundas las caídas en el caso de las ECEX. Asimismo el crecimiento de las exportaciones de estas últimas, en algunos años superó al de las exportaciones totales.

Por otra parte se puede decir que el promedio de las exportaciones de las ECEX es atribuible a sólo cinco empresas, las cuales, en promedio y de manera individual manejan exportaciones de aproximadamente 50 millones de dólares anuales. Por último es importante resaltar que las ECEX, al igual que la industria nacional, observan una fuerte concentración en términos de su oferta exportable, de los mercados a los que concurren y, una baja diversificación de los proveedores con los que cuentan.

No obstante ello e independientemente de su modesta participación, estas empresas se han constituido en un instrumento de apoyo para los productores de manufacturas. Su viabilidad no se puede determinar exclusivamente a partir de su participación en la exportación de manufacturas, pues si bien en gran medida estas están dadas, entre otros elementos, a partir de las características de nuestro aparato industrial. En este sentido, hacer modificaciones a la legislación que las regula, elaborar mejores esquemas de apoyo y proponer soluciones a los problemas que presentan, son condiciones necesarias pero no suficientes, se requiere que estas empresas de comercialización integral y de probada efectividad cuenten con el apoyo de una planta industrial eficiente, pues de lo contrario es muy difícil que puedan aumentar su participación en las distintas fases que promueven.

Al respecto, es importante que a través de las diferentes áreas relacionadas con la política para consolidar un sector exportador de manufacturas competitivo y con mayor penetración en los mercados internacionales, se diseñen más y mejores instrumentos de apoyo para la pequeña y mediana empresa. Si bien es cierto que las ECEX pueden influir en una mayor y mejor comercialización de los bienes producidos por sus empresas socias, no es menos cierto que la planta industrial nacional adolece de toda una serie de vicios y problemas que obstaculizan su propio desenvolvimiento. En este sentido apoyar a estas empresas para que logren enfrentar los obstáculos que inhiben su competitividad y eficiencia, tanto en sus procesos de producción como de comercialización, es una condición necesaria.

Las ECEX constituyen un medio idóneo para apoyar a la pequeña y mediana empresa desde la fase misma de producción, pero se requiere de medidas directas a ese subsector. Por su

parte, las ECEX tienen un largo camino que recorrer para superar todos aquellos elementos que todavía frenan su participación en las corrientes mundiales del comercio. Al respecto, en el siguiente capítulo se hace referencia a algunas consideraciones que pudiesen mejorar su desempeño.

CAPITULO V

Problemática y Consideraciones de las Empresas de Comercio Exterior Mexicanas

El objetivo de este último capítulo consiste en señalar la problemática sobre la cual giran las ECEX nacionales, así como, algunas posibles recomendaciones para lograr una mejor y mayor participación de las mismas en las exportaciones de manufacturas. En este sentido, primero se hace referencia a la problemática que presentan y a su vez los obstáculos que tienen que encarar. Posteriormente se hace un análisis comparativo en materia de ECEX, entre México y los países que conformaron la muestra, a fin de desprender algunas experiencias que pudiesen ser de utilidad en el caso mexicano. Por último, y con base en los dos puntos anteriores, se hacen un conjunto de consideraciones "tendientes" a mejorar el desempeño de las ECEX dentro del comercio exterior mexicano de manufacturas.

5.1 Problemática.

Las ECEX, que surgen en México con el fin de obtener los beneficios de la comercialización integral para el productor nacional y para la economía en general, se han incorporado poco a poco en la estructura comercial del país y con ello en el desarrollo profesional del comercio exterior mexicano. El desenvolvimiento y funcionamiento que han logrado estas empresas, en el marco de la comercialización de manufacturas nacionales en el exterior, no ha sido tan espectacular como en otros países, sin embargo han contribuido en la integración orgánica de la etapa de comercialización con la de la producción en distintas ramas industriales. La influencia que pueden ejercer dentro del desarrollo económico del país, como medio para incrementar las exportaciones de manufacturas queda bien cimentada, ya que al coordinar toda la infraestructura comercial con que se cuenta, hacen crecer la exportación de manufacturas y ello ha aumentado la captación de divisas, que por lo menos hasta 1990, representaron el 6% del total de las exportaciones de manufacturas del país.

Su influencia es innegable no obstante tienen que mejorar su desempeño. Esto es, desde sus orígenes hasta la fecha, las ECEX han superado toda una serie de obstáculos, sin embargo en la actualidad éstas enfrentan una problemática nada ajena a las características propias de la industria nacional, al observar una alta concentración por entidad federativa, división manufacturera, oferta exportable, proveedores y mercados de exportación a los que concurren.

También se advierte una amplia concentración de operaciones en unas cuantas empresas, ya que sólo cinco de ellas representan la mayor parte de las exportaciones de las ECEX. Asimismo algunas de las ECEX más grandes se encuentran vinculadas a grandes grupos industriales, y aunque ello no necesariamente implica un problema, es importante propiciar que las ECEX contribuyan a diversificar los productos, productores y mercados de exportación.

Esta breve descripción permite apreciar nuevamente, algunos de los principales defectos que aquejan actualmente a estas empresas. Desde casi cualquier punto de vista: número de empresas representadas, líneas de productos y mercados de exportación las ECEX mexicanas muestran una diversificación insuficiente, manteniendo la concentración que ha caracterizado tradicionalmente a las exportaciones del país.

En cuanto a su relación con las empresas productoras, sobre todo con las de menores dimensiones se puede observar que a través de los casi veinte años de experiencia las ECEX, aún no se han constituido en un mecanismo real para promover la producción y distribución de estas empresas, por lo que es necesario que pongan mayor énfasis en contar con mejores instrumentos que promuevan las manufacturas de este subsector y que consideren las diversas características que presenta su situación productiva, laboral, de mercado y financiera. Es decir las ECEX mexicanas además de comercializar directamente y efectuar operaciones como agentes de sus empresas socias es importante que aglutinen y o comercialicen productos de otras no asociadas, sobre todo de las de menores dimensiones, ya que como se ha señalado la planta industrial está conformada en su gran mayoría por este tipo de empresas dentro de las cuales un alto porcentaje, no todas por supuesto, tiene posibilidades de exportar, pero no cuentan con un departamento de comercio exterior ni con la capacidad para buscar mercados para sus productos. En este sentido, las ECEX tienen un campo de acción muy amplio en la comercialización integral de productos de dicho subsector.

No obstante según una encuesta realizada por la COMPEX¹⁶¹, una amplia cantidad de empresas de este subsector ha denegado afiliarse a alguna ECEX por razones de su baja capacidad de producción, problemas de materias primas, calidad no competitiva e incluso por no contar con suficiente capital. Aunado a ello, y debido a que las ECEX no han logrado desarrollar estrategias de expansión distintivas, las empresas productoras encuentran un escaso atractivo para confiar la comercialización internacional de sus productos a las ECEX, ya que también por regla general en nuestro país, la participación de los "comercializadores" es considerada un eslabón costoso y poco necesario entre los productores y el comprador final.

¹⁶¹ SECOFI. Op. Cit. p. 21

Más aún, mientras se trate de unidades pequeñas o medianas que no se dediquen a fabricar los mismos artículos será difícil su incorporación, dado que no lograrán volúmenes atractivos ni contarán con dinero suficiente para invertir en tecnología que les haga superar sus deficiencias. Por el contrario, sólo aquellas firmas que ofrezcan un producto competitivo, que aseguran la oportunidad de la entrega y cuya distribución sea suficientemente rentable, serán las que reciban directamente los beneficios de la afiliación a una ECEX. Por ello las empresas deben de elevar significativamente sus ventajas competitivas, para poder aprovechar su vínculo con una ECEX. Ello implica un círculo vicioso que requiere de la acción comprometida y conjunta del gobierno y empresarios para dar y ejecutar soluciones que permitan una salida a esos cuellos de botella y que a la vez generen una mejor interacción entre las ECEX y el sector manufacturero particularmente con el subsector de las micros, pequeñas y medianas empresas.

En términos de los apoyos que reciben las ECEX, en México existen prácticamente todos los instrumentos de promoción aceptables bajo la legislación vigente del comercio internacional. No obstante, en su aplicación no ha habido una coordinación suficiente entre las diferentes dependencias encargadas de promover dichos apoyos. Así con todo y que durante los últimos años el sector público ha instrumentado una extensa gama de incentivos, tendientes a consolidar ECEX capaces de competir en los mercados internacionales, esos apoyos han sido aprovechados por muy pocas empresas y las facturaciones del país vía ECEX siguen concentradas en un reducido número de empresas. Esto es, se ha visto que mediante el otorgamiento de algunos apoyos, algunas empresas han logrado mejorar su situación, pero todavía falta mucho por hacer.

Por otra parte, los requisitos vigentes para el reconocimiento de las ECEX continúan entorpeciendo su buen funcionamiento, ya que el actual marco regulatorio permite el establecimiento de recintos fiscales para operaciones de consolidación y despacho de mercancías, sin embargo tienen que enfrentar engorrosos trámites. Lo mismo sucede en el momento en el que las ECEX buscan el proporcionar una oferta consolidada de servicios de comercio exterior, tales como servicio de transporte multimodal, almacenes de depósito, agencias aduanales, etc.

En lo tocante a los trámites de carácter fiscal, la devolución del IVA y otros impuestos indirectos, no se hace en forma inmediata lo que genera costos financieros a las ECEX. El procedimiento para aplicar la tasa cero del IVA en sus adquisiciones es muy complicado, y tiene costos importantes derivados de la documentación exigida por la SHCP, razón por la cual muchas empresas lo consideran inoperante. Dentro de esta documentación, se encuentra también la relativa a las operaciones "virtuales" de comercio exterior, que las ECEX deben tramitar ante las aduanas del país, las cuales en muchos casos desconocen ese tipo de operaciones o se niegan

a realizarlas por considerarlas contrarias a la normatividad, a pesar de que es la propia SHCP quien la exige.

Por esta razón, algunas empresas optan por pagar el IVA y luego solicitar su devolución, utilizando el mecanismo simplificado ALTEX, que les permite tener la devolución al menos en quince días. La aplicación real de la tasa cero, permitiría evitar costos financieros tanto a las ECEX como a sus proveedores, ya que estos por tener el grueso de sus operaciones en el mercado interno, en el que repercuten y retienen el IVA, podrían compensar las ventas a tasa cero en su declaración, no siendo necesaria devolución alguna por parte de la SHCP.

El procedimiento para obtener la recuperación del Impuesto Especial para Servicios (IEPS) es aún más tardado que en el caso del IVA, ya que, conforme al informe de la COMPEX, a pesar de que la micelánea fiscal ratifica a las ECEX como elegibles para obtener la devolución del IEPS en sus exportaciones, las reglas de operación prácticamente las deja fuera de ese beneficio y las subordina a las políticas comerciales de las empresas productoras.

La escasa operatividad de los procedimientos de promoción a las ECEX en materia fiscal origina costos financieros muy elevados que erosionan de manera importante los recursos de capital y trabajo de las ECEX. Asimismo, estos problemas crean inseguridad acerca de la validez de los mecanismos de apoyo establecidos por el decreto del 3 de mayo de 1990.

En términos de financiamiento, al considerar que las ECEX constituyen un instrumento dinámico en la exportación de manufacturas y en virtud de que requieren créditos oportunos para fomentar sus actividades, el Gobierno vía BANCOMEXT, como se menciona en el capítulo II, estableció un programa de financiamiento para este tipo de empresas, sin embargo en algunos casos los créditos y financiamientos son canalizados inadecuadamente y se mantienen distorsiones en su asignación y disponibilidad, lo que todavía impide que estas empresas cuenten con una infraestructura financiera adecuada y a la altura de las circunstancias internacionales.

Contrariamente a lo esperado, la autorización de créditos por parte de la banca de primer piso aún se fundamenta exclusivamente en los activos de la empresa y no en el potencial de los proyectos de exportación. La banca, según informes de la COMPEX, argumenta que ello se debe a la normatividad vigente en materia de crédito, que le impide considerar a las garantías que otorga el BANCOMEXT, para apoyar la capacidad de crédito de las ECEX como un elemento al evaluar el financiamiento que es posible brindar a estas empresas.

Ante esto, en el marco de la COMPEX, se ha convenido solicitar la adecuación de esta legislación para permitir un acceso adecuado de las ECEX a los montos de financiamiento que

requieren para realizar sus operaciones. Mientras tanto, este problema ha determinado en gran medida que los apoyos financieros a las ECEX se concentren en unas cuantas, sobre todo en aquellas que cuentan con una estructura financiera más sólida, en función a su magnitud y capital, mismas que sin embargo forman parte de un grupo industrial^{162/}. Indudablemente este problema se deriva en gran medida de la mínima base de capital con que cuentan las ECEX, que en la práctica limita gravemente su acceso a los recursos crediticios. Con base en ello se puede decir, que la normatividad vigente no ha modificado esta concentración de los recursos de financiamiento.

Así, otro de los problemas que entorpece el buen desempeño de estas empresas radica en la mínima base de los recursos con los que cuentan, pues ello limita su acceso a recursos de mayor dimensión, lo que les impide desarrollar nuevas funciones o incrementar de manera sustancial la dimensión de sus operaciones. Con ello pareciera cerrarse otro círculo vicioso formado por: escasos recursos, funciones no tan significativas para los productores, exportaciones marginales, apoyos insuficientes, nivel de operaciones poco importantes y nuevamente, escasos recursos.

Con base en lo anterior se puede afirmar que la mayor parte de los problemas de las ECEX se vinculan con sus escasas dimensiones, bajos recursos, falta de imagen y poca presencia tanto en los productores nacionales como en el mercado internacional. El desempeño de las ECEX mexicanas sigue dejando mucho que desear, por lo que estas empresas tienen mucho camino que recorrer: por un lado deberán superar el problema de su capitalización y por el otro aumentar su efectividad, que redunde en una mayor y mejor presencia dentro del comercio exterior mexicano de manufacturas. Al respecto en el siguiente apartado se hace un análisis comparativo en materia de ECEX, entre México y los países que conformaron la muestra con el objetivo de sacar algunas experiencias que pudieran ser importantes en el caso mexicano.

5.2 Análisis comparativo en materia de ECEX entre México y los países de la muestra.

Como se recordará, la muestra de países cuyo desempeño en materia de ECEX fue descrito en el capítulo II, quedó conformada por Japón, Corea, Brasil, Taiwán, Tailandia e Italia. En el presente apartado se retoma esa información para compararla con el caso mexicano, a fin

^{162/} Conforme al reporte del BANCOMEXT, las empresas que en mayor medida absorbieron las líneas de crédito en 1990 fueron: Arancia, Gruindex, Copeq, Debuca y Contruexport. Ver BANCOMEXT.op.cit. p. 82.

de nutrir la estrategia de las ECEX nacionales. Con ello, no se pretende sugerir que se copie la experiencia de esos países, ya que no es posible ni recomendable realizar un trasplante de tales, pues las condiciones políticas y económicas son distintas. Lo que si resulta interesante es que a partir de ese análisis, se puede derivar información de utilidad para encauzar las actividades de las ECEX mexicanas, o bien, para intentar avanzar en la búsqueda hacia mejores modalidades de organización industrial y comercial, que permitan a estas empresas mejorar su desempeño como instrumento de apoyo a las exportaciones de manufacturas.

Es innegable la importancia que las ECEX han tenido en el comercio mundial de las últimas décadas, lo que se traduce no únicamente en el número de empresas de este tipo y en el peso relativo que éstas han adquirido en el comercio exterior de sus países, sino particularmente, en el creciente interés de los países por propiciar su desarrollo mediante políticas específicas de promoción. Aun cuando las condiciones que permitieron el desarrollo de esas empresas en Japón, con más de cien años de antigüedad, hacen de su experiencia un proceso irreplicable, es indudable que las "trading" representan una forma avanzada de comercialización que puede constituir parte importante de la estrategia comercial de otros países.

Así, entre 1971 y 1975, Brasil, Corea y México iniciaron una política encaminada a promover empresas de comercio exterior. Posteriormente, en la segunda mitad de la década, Taiwán y Tailandia adoptaron estrategias similares. Por último Italia, con las reservas de su caso, introdujo una política equivalente en 1980.

De hecho y conforme a la información vertida en el capítulo II, se observa que en muchos casos las ECEX se han visto favorecidas por la existencia de políticas de protección comercial e industrial. En el caso de México, a diferencia de los otros países, no se aprovechó la política de protección comercial, entonces vigente, como factor de impulso a las ECEX. Por el contrario, tal política constituyó un obstáculo a su desarrollo.

Por otra parte, y aun cuando éstas empresas pueden tener una amplia participación en el mercado interno a través de la distribución de artículos de importación, desde su inicio, en todos estos países, se considera la especialización de las mismas en el mercado internacional y específicamente en las exportaciones. Ello no resulta extraño sobre todo si se tiene en cuenta que uno de sus fines es la obtención de divisas. Así el objetivo común para apoyar la formación de ECEX en cada uno de los países, ha sido la penetración de sus productos en los mercados internacionales; no obstante, los beneficios obtenidos por ellas obviamente han sido distintos en cada país. En este sentido, y a pesar de que en la mayoría de esos países se ha reconocido la diferencia y complejidad que existe entre comercializar en pequeña escala y hacerlo en las

grandes dimensiones que exige el mercado internacional y de que sus políticas desde un inicio se orientaron a propiciar la generación de empresas grandes, los resultados en términos de la interacción existente entre la planta industrial y las ECEX corresponde lógicamente a las características propias de sus economías.

Japón es el caso más representativo, ya que sus ECEX han desempeñado un papel fundamental en su desarrollo económico al participar, entre otras cosas, como pivote entre los distintos sectores de la economía, pero sobre todo, como base de apoyo de los sectores más débiles. Se puede decir que de todos los países de la muestra, incluyendo a México, Japón es el país cuyas "trading" han contribuido a alcanzar un mayor equilibrio en términos de interacción de su planta industrial, y a una mayor participación de éste en los mercados internacionales.

Corea, que es el caso más destacado después de Japón, en su intento por promover la formación de ECEX basadas en el modelo japonés, ha dado lugar a grandes desequilibrios. Es decir, su estrategia de apoyar decididamente a sus "chaebol", trajo como resultado que su economía esté altamente concentrada en este tipo de empresas, lo que por un lado le ha permitido incrementar el volumen de sus exportaciones pero por el otro ha inclinado demasiado la balanza a favor de las grandes industrias y descuidado la formación de ECEX especializadas, que en gran medida contribuirían a apoyar a las pequeñas y medianas empresas y contrarrestar los graves efectos de la concentración.

Al contrario de Corea y sin alcanzar el equilibrio de Japón, Brasil orienta su política de promoción a las "trading" a aceptar dentro de su esquema a un gran número de empresas de dimensiones muy inferiores a las de los países anteriores. Esto es, las "trading" brasileñas, orientadas a generar un número mayor de empresas, con dimensiones y participación mucho más modestas, se han constituido en el principal instrumento de apoyo para la pequeña y mediana empresas.

Por su parte, y al igual que Brasil, en Taiwan y Tailandia la política de promoción a las ECEX está orientada para que las pequeñas y medianas industrias incursionen en los círculos internacionales de comercio. Sin embargo los resultados no han sido tan buenos como en el caso de Brasil y mucho menos tan "espectaculares" como en Corea o Japón. Ello se debe a que el comercio exterior tanto taiwanés como tailandés está fuertemente concentrado en empresas maquiladoras, las cuales cuentan con sus propios canales de comercialización.

Asimismo los "consorcios de exportación" italianos, que constituyen un ejemplo destacado de organizaciones comerciales alternativas a las "trading", fueron creados al amparo de

la política establecida en ese país para fomentar también las operaciones de empresas medianas y pequeñas. De hecho la participación de estas últimas en las exportaciones de su país, vía los consorcios de exportación, puede calificarse de exitosa, asimismo su presencia ha contribuido a la desconcentración de las ventas al exterior y por lo tanto a un mayor equilibrio en la participación dentro del comercio exterior italiano.

En el caso de México, y al igual que los últimos cuatro países, uno de los objetivos de la formación de estas empresas ha sido el incorporar al subsector de las medianas y pequeñas empresas a los flujos comerciales del mundo. Sin embargo, los resultados no son tan alentadores en términos de su participación, como el caso de Japón y Corea, y tampoco en su intento por integrar a dicho subsector al comercio exterior del país, como lo han hecho las "trading" brasileñas o los consorcios italianos. Ello se debe en primer lugar, porque al igual que en Tailandia y Taiwán, existe una fuerte concentración del comercio exterior de manufacturas en las empresas transnacionales; segundo, por las propias características de la planta industrial nacional; y tercero, porque las ECEX nacionales no han sabido romper, en el terreno de los hechos, con la idea de que son únicamente intermediarias. En este sentido, es necesario recalcar que las ECEX mexicanas deben de hacer todo lo posible por buscar un mayor equilibrio tanto a nivel de participación como en términos de composición de los distintos tamaños de empresas.

Si comparamos los requisitos exigidos por la política de promoción a las ECEX en los distintos países, se puede observar que en México, al igual que en todos los países de la muestra, existe una tendencia a su disminución. De todos Japón es el único país en donde existe una ausencia de requisitos. Le siguen Corea, Brasil y México, países en donde el número de requisitos es el mismo. Por último, estarían ubicados Taiwán y Tailandia. (Gráfica no. 10)

GRAFICA NO. 10
Comparación de requisitos exigidos a las ECEX

Países	Japón	Corea	Brasil	Taiwán	Tailandia	México
Requisitos						
Capital Mínimo						
Exportación Mínima						
Capital por acciones						
Control de capital						
Diversificación de productos						
Diversificación de mercados						
Diversificación de actividades						

■ Sólo en la fase inicial

■ Requisitos permanentes

Fuente: Elaborado con base en la información del Capítulo II

En el caso de México sus requisitos pueden considerarse como mínimos, tanto en términos de operación empresarial como en comparación a los vigentes en el resto de las naciones de la muestra, ya que la normatividad mexicana sólo exige montos globales mínimos de operación para que una empresa pueda considerarse como ECEX, y no establece compromisos vinculados con la evolución, estructura o diversificación de las actividades de las empresas participantes del programa. Más aún, el capital mínimo es sustancialmente inferior al establecido en otros países, pues México es el único país, entre los que comprenden este estudio, que requiere un capital inferior a un millón de dólares. Con 100,000 dólares de capital fijo las ECEX nacionales son diez veces más pequeñas que las brasileñas, sus similares más cercanas. (Cuadro no. 17)

CUADRO NO. 17
Empresas de Comercio Exterior
Comparación de capital mínimo exigido

Corea *	2.5	Millones de dólares
Taiwán	5.6	Millones de dólares
Tailandia	1.2	Millones de dólares
Brasil	1.0	Millones de dólares
México	0.1	Millones de dólares

* Sólo en la fase inicial

Fuente: Elaborado con base en la información del
 Capítulo II

Al igual que el monto de capital, el requisito de exportaciones en México, es el más bajo. De los países de la muestra Corea, Taiwán y Tailandia son las naciones con el mayor nivel de exportaciones exigido, seguidos de Brasil y México. Esta situación pareciera ser ventajosa para las ECEX nacionales, sin embargo si se relacionan ambos requisitos se puede decir que éstas están obligadas a realizar el mayor esfuerzo de exportación en función de sus dimensiones, o bien que ese capital puede ser insuficiente para respaldar las operaciones de exportación que se les exige. (Cuadro no. 18)

CUADRO NO. 18
Exportaciones mínimas exigidas a las ECEX

Corea	1.25	Miles de millones de dólares
Taiwán	20.00	Millones de dólares
Tailandia	11.00	Millones de dólares
Brasil	3.30	Millones de dólares
México	3.00	Millones de dólares

Fuente: Elaborado con base en la información del Capítulo II

En cuanto a los apoyos a las ECEX, la experiencia internacional muestra que las "trading companies" de mayor éxito en el mundo surgieron como resultado de una política gubernamental decidida, apoyada por mecanismos en materia fiscal, financiera, comercial y de cambios, y favorecida en muchos casos por un ambiente de protección comercial e industrial. Si se comparan las estrategias de apoyo se puede decir que en la actualidad Japón e Italia son las naciones que otorgan menos apoyos a sus respectivas empresas, seguidos de Brasil, Taiwán y México. Por último se encuentran Tailandia y Corea. (Gráfica no. 11) Específicamente la normatividad mexicana ofrece beneficios fiscales que son comunes a todos los esquemas de

promoción de los países examinados, financiamientos preferenciales, que son un estímulo de uso generalizado y facilidades administrativas.

GRAFICA NO. 11
Apoyos a las ECEX

Países	Japón	Corea	Brasil	Taiwán	Tailandia	Italia	México
Apoyos							
Importación exclusiva							
Financiamiento preferencial							
Deducción total parcial							
Otras exenciones fiscales							
Diferimiento de impuestos							
Tipo de cambio preferencial							
Administrativos							

Fuente: Elaborado con base en la información del Capítulo II

Desde el punto de vista cualitativo, el apoyo financiero y fiscal que se ofrece a las ECEX mexicanas, resulta en muchos casos inferior al de otras naciones. Ello es particularmente notable en el caso del beneficio fiscal, en el que internacionalmente siguen siendo comunes las reducciones de impuestos, tanto directos como indirectos, y el diferimiento del pago de impuestos, mecanismo al que México no recurre. No se cuenta tampoco con apoyos en materia de tratamiento especial en divisas, tales como los que ofrecen otras naciones. No obstante el implementar un esquema de apoyos semejante a estas naciones, puede redundar en la generación de empresas poco competitivas en la comercialización internacional, actividad dominada por empresas gigantes y diversificadas en sus funciones.

Si bien es cierto que una política de promoción a las ECEX bien definida incide directamente en el desempeño de éstas, no obstante esa política difícilmente determinará el monto y volumen de sus exportaciones. En este sentido, los resultados arrojados por las "trading" en el comercio exterior de sus respectivos países es distinto en cada una de las naciones del presente análisis. Destacan por los porcentajes de su participación, las empresas japonesas,

coreanas e italianas, seguidas por las "trading" brasileñas. Posteriormente se ubican las ECEX mexicanas y tailandesas, encontrándose en último lugar las "latras" de Taiwán. (Cuadro no. 19)

CUADRO NO. 19
Participación de las ECEX en las exportaciones
de sus respectivos países (1989)

Japón	62.0%
Corea	40.0%
Italia	33.3%
Brasil	30.0%
México	5.9%
Tailandia	5.0%
Taiwán	2.0%

Fuente: Elaborado con base en la información del Capítulo II

De la comparación de las tendencias observadas en los distintos países de la muestra, derivan algunas experiencias que pueden ser un punto de referencia en la estrategia de promoción a las ECEX mexicanas, dejando claro que éstas distan mucho de llegar a hacer lo que han hecho las "trading" japonesas o coreanas. En este sentido lo que se pretende es retomar algunas "experiencias rescatables" de los países que aquí se analizaron, reiterando que sus logros en materia de ECEX responden a las circunstancias de sus naciones de origen.

En el caso japonés, una experiencia rescatable es el hecho de que a partir del esfuerzo combinado de todos los sectores de la economía, dentro del marco de sus ECEX, se ha alcanzado un avance, relativamente rápido en términos de desarrollo e incorporación de todos sus sectores en el comercio exterior y más aún en montos de exportación. Al respecto en México, por un lado, se ha permitido la participación de los bancos como socios capitalistas de las ECEX, y por el otro, se ha impulsado el subsector de las pequeñas y medianas industrias a que se integren a una ECEX existente o en su defecto a constituir empresas de este tipo, sin embargo se deben de instrumentar mejores estrategias que permitan romper con los ciclos viciosos que caracterizan a cada uno de estos sectores, con el fin de alcanzar una mejor organización integral.

Por otra parte en Corea, al igual que en Japón, los grandes grupos industriales no podrían concebirse sin la participación de una "trading". Sin embargo y a pesar del éxito comercializador de las ECEX coreanas, estas no han logrado un "equilibrio" en la integración de la pequeña y

mediana empresa con esos grandes grupos industriales, es decir, su apoyo decidido a estos grupos ha ido en detrimento de las primeras.

Al respecto, en México uno de los problemas que generalmente se señala en materia de ECEX es el hecho de que muchas de ellas se vinculan directamente con grandes grupos industriales. No obstante, esto no constituye un elemento negativo para el desarrollo de las mismas, e incluso puede llegar a ser un factor favorable para su desempeño, como lo demuestran las experiencias de las empresas japonesas y coreanas. Lo que sí resultaría un verdadero problema es que se continúe con esa tendencia, es indispensable propiciar que las ECEX contribuyan a ampliar su radio de acción con cierta preferencia por la pequeña y mediana empresa.

Al considerar la situación anterior, el caso de los consorcios de exportación italianos puede representar un punto de referencia para orientar la formación de ECEX en lugares específicos del país, con el fin de contrarrestar los graves problemas de concentración y apoyar de manera integral al subsector de la pequeña y mediana industria. Con ello en cierto modo se contaría, al igual que en Brasil, con una estrategia más específica de apoyo a tal subsector, que en su conjunto conforman el grueso de la planta industrial nacional. Asimismo y en el largo plazo, sería un inicio para equilibrar la balanza en el manejo de las exportaciones de manufacturas, que al igual que Taiwan y Tailandia, se encuentra concentrado en grandes empresas, en su mayoría transnacionales. En virtud de lo anterior se deberá de trazar una mejor estrategia en materia de ECEX a fin de romper con los ciclos viciosos que se encuentran presentes en la interacción ECEX-productores de manufacturas.

Así y de cara a un proceso de transformación económico mundial, se vuelve indispensable diseñar nuevas estrategias en materia de ECEX, para lograr tanto una mejor interacción de éstas con los productores nacionales de manufacturas, como para alcanzar una inserción cualitativa y cuantitativamente mayor en el mercado internacional. Esto requiere modificaciones a la normatividad y a las políticas de regulación y promoción de las ECEX, y sobre todo, implica introducir avances reales en materia de organización y operación integral, y por ende en la capacidad de competir en el exterior. Con base en esto, el siguiente apartado hace referencia a algunas medidas que pudieran ser de utilidad para el mejor desempeño de este tipo de empresas en nuestro país.

5.3 Consideraciones para el mejor desempeño de las ECEX.

El análisis del desempeño y características de las ECEX en México y de la experiencia de otros países en la materia, permite señalar algunos resultados de su operación. Así sin olvidar que las políticas de promoción a las empresas dedicadas a la comercialización integral, experimentadas por otros países, no responderían a la estructura de nuestra producción, comercialización y organización institucional y que por el contrario perderían eficacia y funcionalidad, es importante considerar que su adecuación a las características y problemática del comercio exterior, combinadas con algunas medidas tendientes a resolver los obstáculos específicos que enfrentan las ECEX nacionales, permitiría que estas empresas dieran grandes saltos hacia adelante, en un marco en donde los mercados son cada vez más competitivos.

Al respecto, a pesar de las diversas modificaciones hechas a las distintas normatividades que han regulado a las ECEX, su actuación no es del todo satisfactoria, por lo que habría que considerar algunas medidas de carácter general para su mejor funcionamiento. Por ello en este último apartado se desean presentar algunas consideraciones que a largo plazo pudiesen permitir a las ECEX desempeñarse con suficiente visión y capacidad exportadora, dejando claro que las siguientes sugerencias tienen un carácter enunciativo, sin pretender contemplar todo el espectro que abarca su problemática.

El papel que estas empresas deberán jugar en el futuro inmediato del quehacer económico de nuestro país es trascendental, ya que en forma indiscutible México requiere mantener a plena capacidad la planta productiva, crear nuevos empleos y generar divisas, para lo cual es necesario, entre otras cosas, la conformación de una oferta exportable, cultivar y consolidar una presencia al tiempo que se abren nuevos mercados y se alcanza una posición permanente en términos de competitividad internacional. Para lograr todo lo anterior es importante que se impulse a las ECEX a fin de que éstas verdaderamente actúen desde el proceso de inversión de mercados hasta el diseño y desarrollo de productos para segmentos específicos de negocios, conjugando el control de la fabricación, diseño, especificación, calidad estable y entrega confiable.

Dentro del proceso de estrategia que se requiere, deberá, en primer lugar, hacerse más estrecha la participación de todos los sectores que intervienen, para plantear y elegir la mejor opción en materia de ECEX. Esto es, con base en la experiencia exitosa de las "trading" japonesas se requiere de la participación del gobierno y empresarios, a fin de dirigir todos los esfuerzos en el mismo sentido. Ello constituye una acción incluídible e impostergable, pues mediante la coordinación metódica y ordenada de ambos sectores se podrá establecer una

planeación estratégica que permita utilizar de manera integral todos y cada uno de los factores correspondientes, que confluyen en el comercio exterior, específicamente en el de manufacturas.

Con base en una concertación sistemática de cada uno de los factores que intervienen, tanto gobierno como empresarios, deberán, por un lado, considerar todo un conjunto de medidas tendientes a resolver los problemas que obstaculizan el buen desempeño de las ECEX, y por el otro, elegir frente a tres opciones: promover ECEX especializadas, dirigidas prácticamente a apoyar a el subsector de las empresas de menor tamaño; crear una política promocional específicamente para la formación de empresas de grandes dimensiones; o bien, de manera simultanea intentar ambas estrategias. Independientemente de la estrategia que se elija, es necesario que en cada una se contemple la actual problemática por la que atraviesa las ECEX nacionales.

En cuanto a la primera opción que se presenta, esto es, promover empresas especializadas, implicaría mantener la orientación de la normatividad actual con algunas modificaciones al marco que las regula a fin de resolver los problemas a que se enfrentan y, que se constituyan verdaderamente en unidades integradoras del subsector de las empresas de menores dimensiones, apoyándolas desde la fase misma de producción hasta su proceso de comercialización, ya sea como exportadores directos o indirectos.

Esto significaría establecer requisitos sencillos de cumplir a fin de buscar la creación de un gran número de ECEX a lo largo de todo el territorio nacional y coadyuvar tanto al desarrollo regional como a la desconcentración, principal característica de éstas empresas en México. Otro punto consistiría en conservar los actuales apoyos, asegurar la solución de los problemas detectados en la aplicación de los mismos y crear apoyos específicos según el desempeño de las ECEX.

Algunas de las medidas que podrían ser consideradas son las siguientes: en términos de crédito y financiamiento, que el BANCOMEXT funcionará como banca de primer piso para estas empresas, que se llegue a un acuerdo con los bancos para modificar la legislación que les impide financiar a empresas de bajos recursos; en cuanto a cuestiones de tipo fiscal, se debería al menos y en el corto plazo, permitir que tanto el IVA como el IEPS se recuperen de manera simultánea con un trámite único, y aunque a largo plazo, que la tasa cero del IVA se hiciera realmente extensiva a toda operación realizada con fin de exportación y en general que se instrumenten esquemas fiscales para las ECEX, similares a los que emplean nuestros países competidores a fin de llegar a los mercados internacionales en condiciones semejantes; por último, en cuestiones de carácter administrativo es importante que se de prioridad real y efectiva a todo trámite que

realicen las ECEX ante las diferentes instancias, para que puedan aprovechar integralmente toda la infraestructura con la que cuenta el país, para ello es necesario una mayor coordinación entre las diferentes dependencias gubernamentales.

Por medio de esta primera opción se estaría operando a niveles modestos, sin embargo y a largo plazo, representa un apoyo para el grueso de la planta industrial. Cabe señalar que conjuntamente con estas medidas se deberá de trazar una estrategia que permita romper con los ciclos viciosos de la planta industrial y específicamente del subsector de las micros, pequeñas y medianas industrias, pues mejorar únicamente los sistemas de comercialización y particularmente la estrategia de las ECEX no es una solución integral para impulsar la actividad de exportación, se requiere evaluar frecuentemente las características de las empresas así como los obstáculos que se le presentan, bajo la acción coordinada del gobierno.

La segunda opción consistiría en dar un nuevo giro en la actual política de promoción a las ECEX para consolidar sólo unas cuantas empresas de mayores dimensiones que las existentes, mediante una estrategia que considere un apoyo más decidido por parte del Estado así como también mayores requerimientos, pero sin lesionar su capacidad de decisión empresarial. Optar por esta estrategia implicaría la modificación sustancial de la normatividad y del esquema de apoyos. En términos de requisitos se solicitaría un incremento en el monto del capital, que les permitiera contar con una mayor y mejor infraestructura tanto en el país como en el extranjero, se tendrían que ampliar los montos de exportación exigidos por la actual normatividad, e incluso establecer requisitos de diversificación de productos y mercados. En lo tocante a los apoyos, se tendrían que establecer en función de los objetivos y de los requisitos, demostrando una política de apoyo comprometida. Elegir esta estrategia como única opción conllevaría indudablemente a la formación de empresas de grandes dimensiones y quizá con mejores resultados, pero únicamente a nivel de empresa, pues de hecho tal estrategia iría en desmedro de las empresas de menores dimensiones y por lo tanto en contra de gran parte de la planta industrial.

Por último, la tercera opción, por medio de la cual se intentaría mantener el esquema actual y crear uno específico para empresas mucho más grandes, requeriría dar permanencia a la política vigente con las modificaciones correspondientes para su mejor desempeño y a la vez crear una nueva normatividad, para la formación de empresas más grandes, con elevados requisitos de dimensión, exportaciones, infraestructura, diversificación y capacidad empresarial. En ambos casos, tanto empresas grandes como pequeñas operarían con apoyos gubernamentales. Esta última opción permitiría acelerar el tiempo esperado de respuesta para la formación de verdaderas "trading", con las dimensiones y significado económico que requiere la creciente

inserción de nuestro mercado a la economía global, y sin perjudicar a las empresas de menores dimensiones.

Con base en lo anterior, y considerando que la realidad económica mexicana muestra que no sería posible para nuestro país emprender el camino seguido por naciones como Japón o Corea para la promoción de sus "trading", la mejor opción resulta ser, en el corto plazo, resolver los problemas que actualmente aquejan a las ECEX, y en un largo plazo, plantear una estrategia complementaria de política para impulsar la consolidación de ECEX de mayores dimensiones y capacidad competitiva.

Así la estrategia complementaria implicaría la permanencia de la actual política resolviendo los problemas operativos detectados en la aplicación de los apoyos, definir un marco normativo para las ECEX de mayores dimensiones, y para ambos tamaños de ECEX, diseñar un mejor esquema de apoyos, que incentiven su capitalización, diversificación, integración de inversiones, subcontratación y presencia internacional. Ello implica la canalización expedita de recursos para incentivar el fortalecimiento de la competitividad de las actuales ECEX así como de aquellas que se formarían bajo una nueva legislación. Esto también implica la aplicación de apoyos congruentes a los objetivos y dimensiones de operación de cada tipo de ECEX, mismos que deberían incluir mecanismos fiscales y financieros, pues la decisión de apoyar de manera comprometida a este tipo de empresas constituye una condicionante indispensable para su consolidación como auténtico instrumento de apoyo a los productores nacionales de manufacturas.

Sobre nuevas y mejores bases, las ECEX estarían en condiciones de operar en función de criterios de eficiencia y rentabilidad, revisar sus orientaciones estratégicas, adecuar sus funciones para elevar sus niveles de competitividad e ir más allá de la mera intermediación comercial entre la demanda exterior y la oferta nacional. Esto es, si se considera que en un mundo en el que la división del trabajo es cada vez más necesaria y que cada actor debe especializarse en lo suyo de manera eficaz, deberán comprometerse con el objeto de su creación, apoyando a las empresas desde la fase misma de producción hasta la comercialización de sus productos, a fin de generar mayores volúmenes de exportación con todo lo que ello implica para la economía nacional.

Sin lugar a dudas, y considerando sus limitaciones, estas empresas representan, en la actualidad un mecanismo sumamente importante dentro de la etapa actual de apertura económica y globalización de mercados. Su contribución al desarrollo del país, deberá medirse precisamente en su capacidad tanto para generar una oferta exportable más competitiva, en términos de los requerimientos de la demanda internacional, como para hacer que la exportación sea una

alternativa accesible a cualquier empresa que cuente con productos competitivos, independientemente de sus dimensiones. Desde luego, los primeros pasos para su mejor desempeño están dados, sin embargo, con lineamientos generales como los que aquí se apuntan, se estima que sería posible que este tipo de empresas obtengan para ellas, sus socios y el país, las ventajas que su naturaleza misma y las condiciones del México de hoy permiten y necesitan.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta tesis se ha podido observar como las Empresas de Comercio Exterior, desde sus antecedentes más remotos, han influido en el desarrollo del comercio internacional, en el desenvolvimiento de las economías de sus respectivos países y particularmente en su comercio exterior y desarrollo industrial. En la actualidad estas empresas constituyen la forma más avanzada de comercialización integral a nivel internacional, ya que han ampliado sustancialmente su participación dentro del proceso económico, añadiendo a la comercialización en términos estrictos, funciones de producción, mercadeo, financiamiento, transporte, subcontratación y servicios de post-venta entre otros.

Por las funciones que realizan, sobre la base de un conjunto de objetivos claros y de una estructura organizacional bien definida, se puede decir que las ECEX o "trading companies" han participado, incluso, en la globalización de la economía mundial. Asimismo por sus actividades, como exportadoras o importadoras de bienes y servicios de distinta naturaleza y origen, han adquirido un carácter global. Más aún, ya sea como empresas especializadas de comercialización integral o como empresas generalizadas de comercio exterior, las "trading" resultan ser no sólo un importante y adecuado instrumento para que sus países de origen puedan incursionar en el ahora mercado global, sino también contribuyen al crecimiento del intercambio comercial entre terceros países distintos a su nacionalidad, apoyadas en sus esquemas "off-shore".

En general las "trading" a nivel mundial, aun cuando poseen algunas peculiaridades en relación a las actividades que realizan, tienen en esencia el mismo objetivo y observan una estructura organizacional semejante, en donde participan industriales, comerciantes y bancos. Apoyadas en su infraestructura, experiencia, poder económico e incluso políticas de apoyo gubernamental, las "trading" actúan como representantes exclusivos de compras y ventas de las unidades industriales interesadas, como exportador directo de los productos adquiriéndolos previa supervisión y asesoría, o bien, como el departamento de comercio exterior de otras empresas, incorporándolas a su estructura de servicios ya sea como socias o como clientes.

Ello se ha tomado en el aspecto fundamental de las actividades de estas empresas, ya que la localización y colocación de los productos de sus socios se vuelve más eficiente, además que al manejar grandes volúmenes les permite alcanzar altos niveles de ahorro y consecuentemente reducir los costos de producción así como obtener una mayor competitividad. Así, las ECEX no

sólo actúan como casas comerciales sino como promotoras activas de toda clase de negocios. Compran, venden, financian, promueven nuevos productos, realizan inversiones, efectúan coinversiones, organizan negocios integrales, todo ello las hace únicas en el mundo debido a su original sistema de servicios y a su alta sofisticación en las estrategias de comercialización que han desarrollado.

El caso más representativo en materia de ECEX lo constituye Japón. Después de más de doscientos años de aislamiento, en ese país se comienzan a formar empresas para manejar todo lo relacionado con las exportaciones e importaciones, con el propósito de buscar nuevos mercados a donde vender sus productos y donde conseguir materias primas. Desde entonces estas compañías han ejercido una influencia determinante en el desarrollo y crecimiento de su economía hasta colocarla en la actual posición que ocupa como potencia comercial y financiera. Además de que las "trading" japonesas manejan más del 50% del comercio exterior japonés, en gran medida han contribuido a una mejor articulación de todos y cada uno de los sectores de la economía.

Por otra parte, el proceso de globalización de la economía y el surgimiento de una agresiva competencia internacional ha obligado a países e industrias a desarrollar y poner en marcha mecanismos estratégicos encaminados directamente a elevar su competitividad. De esta manera, en la década de los setenta se observa en distintos países del mundo el surgimiento de "trading" como un medio para organizar y aumentar las exportaciones de productos no tradicionales y conquistar nuevos mercados. Dentro de éstos, y considerando a los países de la muestra, las naciones que después de Japón tienen mejores resultados en materia de ECEX son los casos de Corea y Brasil.

Los "chaebol" o ECEX coreanas han desempeñado un papel destacado en la expansión del comercio exterior de su país, al manejar el 40% del total de sus exportaciones. Sin embargo, y a pesar de que fueron creadas con base en el modelo japonés, estas no han logrado una articulación adecuada de todos los sectores de la economía, ya que prácticamente se han avocado a la formación de ECEX de grandes dimensiones, descuidando la participación de las empresas pequeñas y medianas.

Contrariamente, las "trading" brasileñas, desde sus orígenes, han tenido un importante desempeño al proporcionar alternativas de ventas en el extranjero a las empresas de menores dimensiones, es decir, su tarea esencial ha sido la de coordinar y promover las ventas de los productos de las pequeñas y medianas empresas en el mercado mundial. Con una estrategia definida en materia de ECEX, en 1989, las ventas realizadas por las "trading" representaron el 30% del total de las exportaciones. Por su parte, y al igual que Brasil, los consorcios de

exportación italianas están dirigidos a apoyar a la pequeña y mediana empresa. Estos, como una alternativa de las ECEX, manejan la tercera parte de las exportaciones italianas.

Las experiencias de Taiwán y Tailandia no han sido tan destacadas como los casos de Corea o Brasil. No obstante que en ambos países la estrategia de promoción a las ECEX, tienen como objetivo apoyar a las empresas de menores dimensiones en sus procesos de comercialización al exterior, la participación que se registro dentro del comercio exterior de sus respectivos países es reducida, siendo en el caso de Taiwán de 2% y en el de Tailandia del 5%. Esta situación puede explicarse, porque en ambos casos el grueso de su comercio exterior está manejado por empresas maquiladoras, las cuales cuentan con sus propios canales de distribución y comercialización.

Es importante señalar que en todos estos países las "trading" funcionan como negocios autónomos a pesar de que existen vínculos directos de capital con empresas productoras, grupos de inversión e instituciones financieras. Asimismo se observa que en las etapas de despegue de la política de promoción, los apoyos a estas empresas incluyen subsidios, los cuales tienden a reducirse en la medida en que las compañías adquieren una presencia internacional y fortaleza comercial y financiera.

En cuanto al caso particular de México se tiene que aun cuando desde 1971 se comienzan a constituir empresas dedicadas al comercio exterior, no es sino hasta 1975 que se elabora la primera política de promoción a este tipo de empresas. En ella se establecieron requisitos que no permitieron a la empresa desarrollar sus actividades con libertad de acción y criterios de rentabilidad, y propiciaron que su operación se sustentara sólo en amplios subsidios fiscales, lo que distorsionó la actividad de las mismas.

La segunda normatividad, de 1986, buscaba propiciar la creación de ECEX rentables, con presencia directa en el mercado internacional, capacidad de decisión propia y libertad de operación empresarial. Para ello, se establecieron requisitos orientados a una cierta dimensión para la empresa, y se abandonó la idea de promoverla con incentivos y subsidios fiscales. Sin embargo, en términos de exportación los objetivos planteados no se alcanzaron debido a la inoperancia de algunos de los mecanismos e incluso, en lo referente a los requisitos, éstos resultaron ser poco adecuados a la realidad de las exportaciones mexicanas.

Por su parte la normatividad vigente tiene como propósito facilitar, a través de un mecanismo más sencillo desde el punto de vista administrativo y con mayor seguridad para la

inversión, la generación y crecimiento de ECEX, por lo que en esta normatividad se simplifica los requisitos y se establece un esquema explícito de instrumentos de apoyo.

La comparación de la normatividad mexicana con los compromisos que deben de observar las "trading" de otros países, permite confirmar que en los requisitos exigidos a las ECEX en México son bajos. No obstante si se relacionan los requisitos de exportaciones y capital mínimo, se advierte que las exportaciones exigidas en México como proporción del capital social, es la más elevada del mundo. Ello quiere decir que las ECEX mexicanas están obligadas a realizar el mayor esfuerzo de exportación en función de sus dimensiones, o bien que su capital puede ser insuficiente para respaldar las operaciones de exportación que la normatividad exige.

En cuanto a las características de las ECEX mexicanas, hasta el 31 de diciembre de 1990 se contaba con 65 ECEX, las cuales observan una fuerte concentración en relación con su ubicación geográfica y con base en su presencia en las distintas ramas manufactureras. Alrededor de tres cuartas partes de las ECEX disponen únicamente del capital social exigido como mínimo por la normatividad vigente, que es el equivalente de 100 000 dólares al momento de su constitución. En contraposición, sólo dos ECEX cuentan con un capital social superior al millón de dólares. Asimismo su participación dentro del total de las exportaciones de manufacturas es todavía muy reducido, siendo esta de 6% durante 1990.

Dichas características y su baja participación son elementos que están directamente relacionados con los problemas de la industria manufacturera. Al respecto, impulsar de forma unilateral a las ECEX resulta una medida impráctica por lo que se hace necesario que se elaboren mejores estrategias en ambas direcciones a fin de solucionar los obstáculos que se presentan.

En el caso específico de las ECEX, éstas presentan problemas tales como alta concentración por entidad federativa y diversificación insuficiente en términos del número de empresas representadas, líneas de productos y mercados de exportación. Se observa también una escasa operatividad de los procedimientos de promoción a estas empresas en materia fiscal y una distorsión en la asignación y disponibilidad de créditos y financiamientos, lo que repercute en la cantidad de recursos con los que cuentan. La mínima base de sus recursos limita su acceso a recursos de mayor dimensión. Así escasos recursos, funciones no tan significativas para los productores, baja participación en las exportaciones, apoyos insuficientes y otra vez escasos recursos, son los elementos que caracterizan el círculo vicioso en el que se encuentran inmersas estas empresas.

Será difícil que en el corto y mediano plazos puedan resolverse estos problemas. Sin embargo para mejorar el desempeño de las ECEX es indispensable revisar el esquema de apoyos que se otorga, a fin de que éstos tengan una verdadera aplicación, se hagan extensivos al conjunto de ECEX existentes y se les coloque en igualdad de circunstancias que sus competidoras en el extranjero. Asimismo se hace evidente un mayor impulso para la formación de este tipo de empresas como un instrumento estratégico para la articulación de las cadenas productivas y en consecuencia de la integración de las empresas micros, pequeñas y medianas con la gran industria o grupo industrial.

Con base en las experiencias de los países de la muestra, se derivan ciertas orientaciones sobre las cuales podrían obtenerse algunas posibles estrategias, que obviamente tienen su propio contexto histórico y responden a realidades particulares. Dentro de esta perspectiva y en un sentido estricto, serían tres las estrategias por las cuales se podría optar en materia de ECEX:

- a) Promover la creación de ECEX especializadas.
- b) Establecer una estrategia para promover ECEX de grandes dimensiones.
- c) Apoyar de forma simultanea la formación de empresas especializadas y generalizadas de comercio exterior.

La primera opción, que estaría prácticamente dirigida a apoyar a las micros, pequeñas y medianas empresas en su proceso de incorporación al mercado global, ya sea como exportadores directos o indirectos, implicaría profundizar más en la estrategia actual y proponer soluciones concretas para resolver los problemas que hoy por hoy las aquejan.

La segunda opción demanda un giro completo, ya que se requeriría la formulación de una nueva normatividad y la creación de un esquema de apoyos acorde con las nuevas dimensiones de las ECEX. Un apoyo decidido a esta estrategia pudiera traducirse en un incremento en las exportaciones de las empresas de mayor tamaño, pero iría en desmedro del grueso de la planta industrial.

La última opción requeriría dar permanencia a la actual estrategia con las modificaciones correspondientes para su mejor desempeño y a la vez apoyar la formación de ECEX de grandes dimensiones con mayores apoyos, pero también con requisitos más elevados en términos de capital social, funciones y exportaciones. Esta estrategia parece ser la mejor opción ya que a largo plazo correspondería en gran medida a las necesidades del país, pues al tiempo que se

incrementarían los niveles de exportación no se perjudicaría al subsector de las micros, pequeñas y medianas empresas.

Con base en lo anterior el modelo mexicano en materia de ECEX debe de ser mixto. Ello exige realizar el mayor esfuerzo posible por parte de todos los actores involucrados en el sector externo, a fin de conformar verdaderas empresas de comercialización integral, que no sólo den permanencia estable a las exportaciones de manufacturas mexicanas y que permitan elevar los coeficientes de exportación, sino que también, impriman una auténtica vocación exportadora al interior de toda la industria mexicana de manufacturas.

La forma en que podría realizarse este modelo es un tema cuya complejidad rebaza el alcance de estas reflexiones. Sin embargo y suponiendo que se pudiera conformar en México un modelo mixto en materia de ECEX, que se considerara como "ideal", el problema de avanzar de una situación real a ese modelo "óptimo", se plantearía en forma muy diferente a los casos de los países de la muestra. Esto es, ante todo se debiese tener en cuenta la realidad del país, y dentro de ésta, los avances que las ECEX han mostrado en algunas de las divisiones de la industria manufacturera, así como también, las características vigentes de todo el sector, y en particular, la problemática del subsector de la micro, pequeña y mediana industria.

PAGINACION VARIA

COMPLETA LA INFORMACION

ANEXO NO. 1

ECEX nacionales registradas hasta el 31 de diciembre de 1990

**1. ABARROTES CHANG, S.A. DE C.V.
CHIAPAS**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CHICHARON EN LATA, DULCES MEXICANOS, JUGOS DE FRUTA, PASTA DE DIENTES Y JABON DE TOCADOR.

**2. ABASTECEDORA Y EXPORTADORA DE PARAFINA, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PETROLATUM

**3. ACERO FORTUNA, S.A. DE C.V.
ESTADO DE MEXICO**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PRODUCTOS DE ACERO EN GENERAL (ALAMBRE, LAMINAS Y BARRAS).

**4. ACOREMEX, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: EMBUTIDOS, CONSERVAS Y FRUTAS ENLATADAS.

**5. AGIA EXPORT, S.A. DE C.V.
MICHOACAN**

PRINCIPALES PRODUCTOS: MARMOL

**6. ALGODONERA NACIONAL, S.A. DE C.V.
SONORA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: FIBRAS DE ALGODON

**7. ALRO EXPORTACIONES, S.A. DE C.V.
GUADALAJARA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ONYX, PAPEL MACHE, GLOBOS Y MARMOL

**8. ANDROMEDA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CABLES CUBIERTOS PARA ELECTRICIDAD, EXTENSIONES ELECTRICAS Y TIRAS PARA CABINAS.

**9. ARANCIA GRUINDEX, S.A. DE C.V.
GUADALAJARA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ALMIDON, GLUCOSA, SORBITOL, GLICEPOL, ALMIDONES MODIFICADOS, ALCOPOL, ISTEMUL, PROTEINA VEGETAL HIDROLIZADA, ACEITE DE CASTOR, DEXTROSA, EXTRACTO DE LEVADURA, MALTODEXTRINA, ETOXILADOS, ESTERES Y LACTIPOL.

**10. ARTE Y JOYERIA DE MEXICO, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: JOYERIA DE ORO, JOYERIA Y ORFEBRERIA DE PLATA, LATON Y COBRE, JOYERIA DE FANTASIA, LAPIDARIA Y ARTESANIAS.

**11. ARTEFORM DISTRIBUIDORA, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: MUEBLES METALICOS PARA OFICINAS.

**12. ARTESANIAS FINAS DE ACAPULCO, S.A. DE C.V.
GUERRERO**

PRINCIPALES PRODUCTOS: MUEBLES DE MARMOL, CHALES MEXICANOS, CERAMICA ORNAMENTAL Y ARTESANIA DE COBRE.

**13. AXAINTER, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: LOSAS Y TEJAS Y PUERTAS METALICAS.

**14. BETO MENTERREY, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: REGULADORES, INTERRUPTORES, CABLES ELECTRICOS Y SWITCHES.

**15. CASA DE PIELES, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ARTICULOS DE PIEL EN GENERAL, CORREAS DE COBRE, CERAMICA ORNAMENTAL, TUBOS METALICOS, JUGUETES DE MADERA Y JOYERIA DE FANTASIA.

**16. CELCO, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: RESINAS, LACAS SOLVENTES Y THINER.

**17. CEMEX INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CEMENTO PORTLAND GRIS A GRANEL Y ENSECADO, CLINKER BLANCO A GRANEL Y ENSECADO Y CEMENTO PORTLAND BLANCO EN BOLSAS GRANEL.

**18. CLYP. S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ARTICULOS DE PIEL EN GENERAL, ARTESANIAS DE MADERA, MUEBLES DE MADERA PARA COCINA, TABLEROS DE AJEDREZ, JUGUETES DE MADERA, MUÑECAS Y MARIONETAS. JOYERIA DE PLATA Y DE FANTASIA.

**19. COMECIALIZADORA DE TEXTILES DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TELAS DE POLIESTER, HILADOS DE POLIESTER, BONETERO, HILADOS DE POLIESTER Y ALGODON, TELAS DE PUNTO 100% POLIESTER, TELAS DE PUNTO POLIESTER/ALGODON, TELAS DE PUNTO POLIESTER/ALGODON/LIKRA. LONAS DE POLIESTER/ALGODON, LONAS DE

ALGODON, LONAS DE POLIESTER, TELAS PANTALONERAS DE POLIESTER, TELAS DE POLIESTER PARA BLUSAS, FALDAS Y FORROS.

20. COMECOEX, S.A. DE C.V.
OAXACA

PRINCIPALES PRODUCTOS: PRODUCTOS AGRICOLAS (ESPECIAS, FRUTAS, FLORES Y HIERBAS MEDICINALES), CERA Y MIEL, PILONCILLO, CONSERVAS ALIMENTICIAS CARNE DE RES Y DE CERDO, CHOCOLATE, CAFE TOSTADO Y MOLIDO, QUESOS, MOLE, MEZCAL, COCTEL MARGARITA, JUGOS DE FRUTAS, PESCADOS Y MARISCOS (ATUN, LISA, CAMARON, LANGOSTA), LOZA, CALZADO, ROPA, ARTÍCULOS DE PIEL, ARTESANÍAS Y TAPETES.

21. COMERCIALIZADORA RETER, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL

PRINCIPALES PRODUCTOS: MONOETILENGLICOL, DIETILENGLICOL, TRIETILENGLICOL Y FONDO DE ESTILENGLICOL.

22. COMERCIO INTERNACIONAL DE VERACRUZ, S.A. DE C.V.
VERACRUZ

PRINCIPALES PRODUCTOS: PRODUCTOS DE ACERO EN GENERAL, GUANTES INDUSTRIALES Y SOLDADURAS.

23. COMEXPO, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL

PRINCIPALES PRODUCTOS: BASCULAS, JUGOS CONCENTRADOS DE FRUTAS, PRODUCTOS QUÍMICOS, ESTAMBRES, ARTEFACTOS ELECTRICOS, CABLES CONDUCTORES, TRANSFORMADORES, AISLADORES, APARTARRAYOS, PIGMENTOS PARA ALIMENTOS DE AVES DOMESTICAS, ALAMBRE, TUBERIA, BOMBAS, MEDICAMENTOS, ARTICULOS DECORATIVOS O DE USO DOMESTICO EN LATON PLATEADO, GLUCOSA, FUNDETE, FOCOS, LAMPARAS, BALASTROS, HERRAMIENTAS, BOTAS DE HULE, MOLINOS DE MAIZ Y DE CARNE, EQUIPO DE CONTROL ELECTRICO, CADENAS, ROVING DE FIBRA DE VIDRIO, AISLAMIENTOS TÉRMICOS, REFUERZOS PARA RESINAS, FUNDETE PARA SOLDADURAS, ENVASES DE HOJALATA, ACUMULADORES INDUSTRIALES, PLACAS PARA ACUMULADORES, PINTURAS PARA ALBERCAS, PINTURAS PARA FRONTONES A BASE DE HULE CLORADO, VINIL ACRILICA EMULSIONADA, ESMALTE EN AEROSOL, ACABADOS

EPOXICOVINILICOS Y AUTOMOTIVOS, BARNICES, ESMALTE ALQUIDALICO, LACAS INDUSTRIALES Y PARA MEDERA, PINTURAS DE USO MARINO, REMOVEDORES, SELLADORES PARA MADERA, SOLVENTES, AHORRADORES PARA AGUA, ACCESORIOS PARA BAÑO, SALSAS, CAFE TOSTADO, CHOCOLATE EN POLVO, VINOS, DULCES TIPICOS (ATES), REFACCIONES PARA EMBOTELLADORAS, JOYERIA DE PLATA, JUEGOS DE MESA (MARATON), MARCOS PARA CUADROS, PUPITRES INFANTILES, CUBREASIENTOS AUTOMOTRICES, RESPALDOS PARA ASIENTOS, IMPERMEABLES DE HULE Y SABANAS.

**24. COMPAÑIA EXPORTADORA GRUPO DIBIGA, S.A. DE C.V.
BAJA CALIFORNIA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PAPEL DE DISTINTOS TIPOS Y ALQUITRAN PURO.

**25. CONSORCIO COMERCIALIZADOR INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: SISTEMAS CONSTRUCTIVOS (PANELES PARA PARED, PUERTAS DE MADERA Y ACERO, TECHOS, LAMINAS DE ACRILICO Y POLIESTER, SISTEMAS DE PROTECCION), PRODUCTOS DE EMPAQUE (FLETES DE ACERO Y PLASTICO), GRAPAS PARA USO INDUSTRIAL, MUEBLES (DE MADERA, SALAS Y COMEDORES, PARA NIÑOS, PARA OFICINAS), BATERIAS AUTOMOTRICES Y PARA USO INDUSTRIAL.

**26. CONSORCIO DE EXPORTADORES MEXICANOS, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PARTES PARA ACUMULADORES AUTOMOTRICES, LLANTAS SOLIDAS PARA MONTACARGAS, LLANTAS SEMINEUMATICAS PARA USO AGRICOLA, LITARGIRO, MINIO, SILICATO, OXIDO DE PLOMO, POLVO DE PLOMO, POLVO DE ZINC, CARBONATO DE ESTRONCIO, CARBONATO DE BARIO.

**27. CONSORCIO INDUSTRIAL EX CAL, S.A. DE C.V.
BAJA CALIFORNIA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ELEVADORES PARA PASAJEROS Y DE CARGA, ALFOMBRAS PARA AUTOMOVILES, TELEAS VINILICAS, CAJAS DE CARTON CORRUGADO, MARCOS DE MADERA CON VIDRIO, MARCOS DE MADERA, MARCOS

DE ALUMINIO, SECCIONAL DE ALUMINIO, PERCIANAS VENECIANAS, PERCIANAS VENECIANAS DE MADERA, TIRA DE MADERA. RESINA PLASTICA, RESINA ABS, MACETAS DE MADERA, CONEXIONES PVC, TUBO PVC, TUBO ABS, OXIDO DE PLOMO Y ACUMULADORES.

**28. CONSORCIO INTERMEX, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PELICULA CELOFAN, CONJUNTOS DEPORTIVOS PARA NIÑOS, SUDADERA PARA NIÑA, RAYON FILAMENTO, COLCHONES, FIBRA ACRILICA (CABLE, MECHA Y GREÑA), METABISULFITO DE SODIO, BIFLORURO DE AMONIO, CLORO, SOSA CAUSTICA, AGROQUIMICOS, ACIDO CLORHIDRICO, PELICULA POLIPROPILENO BIORIENTADA, ANTIOXIDANTES, TUBERIA Y RESINAS DE PVC.

**29. CONSORCIO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
GUADALAJARA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PUERTAS DE ALUMUNIO, ARTESANIA, CANAL DE ACERO Y VIGAS.

**30. CONTRUEXPOR, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION: ACEROS DE BARRENACIÓN, ANCLAS DE TENSION, ADITIVOS DE CONCRETO, ACELERANTES DE FRAGUADO, AGLUTINANTES, AUTOPARTES, BARRENOS, BROCAS (DIAMANTE Y TUNGSTENO), BOMBAS(AGUA, ARENA Y LODOS), BOMBAS CENTRIFUGAS Y AUTOCEBANTES, CEMENTO PORTLAND, COMPACTADORES VIBRATORIOS, CHAMARRAS DE NYLON PARA LLUVIAS (ROMPEVIENTOS), ESTRUCTURAS PARA EDIFICIOS, GRUAS PUENTE, IMPERMIABILIZANTES, MOTONIVELADORAS, MARCOS DE COMPRESIÓN Y CARGA OXIDOS, PIGMENTOS, PIEZOMETROS, PERFILES ESTRUCTURALES DE ACERO, RODILLOS COMPACTADORES, RETARDANTES, RETROEXCAVADORAS, REJILLA ELECTROFORJADA, REVOLVEDORAS DE CONCRETO, SELLADORES, SONDAS PIEZOMETRICAS, SISTEMAS DE ANDAMIAJE, TOALLAS DE ALGODON ESTAMPADAS Y TRITURADORES DE QUIJADA.

**31. COPEQ, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: LONA DE ALGODON, HILO DE ALGODON, TOALLA DE ALGODON, CERAS PREPARADAS, CINTAS DE FIBRAS SINTETICAS, PARTES PARA CAMAS, POSTES DE ACERO, PALANQUILLA DE ACERO.

**32. CORPORACION DE EXPORTACIONES MEXICANAS, S. A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: BEBIDAS ALCOHOLICAS, DETERGENTES, PASTA DENTAL Y MATERIAL FOTOGRAFICO.

**33. CORPORACION INTERNACIONAL DE NEGOCIOS S.A. DE C.V.
COAHUILA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: LAVADORAS DE ROPA COMPACTAS Y AUTOMATICAS, SECADORAS DE ROPA, BROCHAS DE CERDA NATURAL Y SINTETICAS (PARA PINTAR) REFRIGERADORES, BOILERS, VAJILLAS DE CERAMICA, VAJILLAS DE MELAMINA, MONTURAS Y ACCESORIOS, CEPILLOS DE ALAMBRE, MOTORES ELECTRICOS DE FUERZA, FRACCIONARIA, MUEBLES CERAMICOS PARA BAÑO, BATERIAS DE ACERO ESMALTADO, ASIENTOS DE PLASTICO PARA SANITARIOS, ELEMENTOS DE FILTRO PARA MAQUINAS DIESEL, PARTES DE REPUESTO PARA BARCOS, PROPELAS PARA BARCO, ANCLAS, FUNDICION DE HIERRO EN GRIS, MODULAR Y MALEABLE, RECUBRIMIENTOS CERAMICOS DE PISO Y PARED, COMPRESORES, PARTES PARA FRENOS Y SUSPENSIONES, CAMPANAS PARA INSTALACION ELECTRICA, HERRAMENTAL PARA LA INDUSTRIA DE FUNDICION Y ACERO ESMALTADO E INOXIDABLE.

**34. CORPORACION INTERSUB, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: JERINGAS DESECHABLES, AGUJAS, JABON DE TOCADOR, DETERGENTE, SUAVISANTE DE TELAS, PASTA DENTAL, CEPILLOS DENTALES, GOMA DE MASCAR, CHILES ENLATADOS, RAJAS ENLATADAS, CONSOME DE POLLO, VINOS Y LICORES, SHAMPU, DESODORANTES, BATERIAS ELECTRICAS, CREMA PARA EL CUERPO, ACONDICIONADOR PARA CABELLO, MARMOL, LLANTAS PARA AUTOMOVIL, ARTESANIAS, CORBATAS, CATETERES

INTRAVENOSOS, ROLLOS DE PELICULA, MALLAS METALICAS Y ARTICULOS DE PIEL.

35. COTRADE, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL

PRINCIPALES PRODUCTOS: GUANTES INDUSTRIALES DE DISTINTOS MATERIALES,

36. DELTA COMERCIAL E IMPORTADORA, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL

PRINCIPALES PRODUCTOS: ALETA DE TIBURON, BICICLETAS, PATINETAS, DULCES, MARMOL, CACAHUATE Y ALIMENTOS ENLATADOS.

37. DESUCA, S.A. DE C.V.
ESTADO DE MEXICO

PRINCIPALES PRODUCTOS: ESPECTROFOTOMETROS, CODIFICADORA, MARCADORAS, TABLETEADORAS, FLUOROMETROS, SUSPENSION, GRAGEAS DE BOTES, PINTURA EPOXICA, POLIETILENO EN GRANULOS, TAPAS DE PLASTICO, HORNO SECADOR DE POLVO, MEZCLADORA, DOSIFICADOR DE POLVO, LIMPIATIPOS, CAJITAS DE LACRE, DISCO SURTIDOR, ETIQUETADORAS, TAPONADORA ROTATIVA, SOPLETEADORA INTEGRADA, PARAFINA BLANCA REFINADA, SUERO ANTIVIPERINO, HILADOS DE NAYLON Y TORNILLOS, TUBO PARA TACON, MAQUINA LLENADORA, ALGODON, TELA ADHESIVA, COJIN DE ALTA TEMPERATURA, BANDAS DE HULE PARA VULCANIZAR, CEMENTO PARA BANDAS DE RODAMIENTO, SACACORCHOS, AZUCARES, APARATO PARA PURIFICACIÓN DE AGUA, COMPRESOR DE AIRE, ESCRITORIOS DE MADERA, CALCULADORAS, SILLAS SECRETARIALES, MAQUINAS DE ESCRIBIR, TINTAS PARA MIMEOGRAFO, CHAROLAS DE ACERO INOXIDABLE, CROMATOGRAFO DE BALEROS, TRANSPORTADOR DE BALEROS, TRANSPORTADOR DE CABLE, ENCELOFANADORAS, MESA DE ACUMULACION, FILTROS DE AIRE, TAPONES DE HULE, PAPEL CARBON, PAPEL PIROFLEX, PAPEL ELECTROSTATICO, GOMA ADHESIVA, HORNOS Y COMPRESORES.

**38. EMPRESA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, S.A. DE C.V.
ESTADO DE MEXICO**

PRINCIPALES PRODUCTOS: RESINAS PVC, MANUFACTURAS DE PVC, COMPUESTOS VINILICOS RIGIDOS Y FLEXIBLES, PLASTIFICANTES Y ANHIDRIDO ETALICO.

**39. ESPORTACIONES IUSA, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TUBO DE COBRE, ALAMBRE DE LATON, CONDUCTORES ELECTRICOS, ARTEFACTOS ELECTRICOS, WATTHOTIMETROS, AISLADORES DE PORCELANA, AISLADORES DE VIDRIO, MAQUINARIA PARA TRABAJAR PASTA CERAMICA, VALVULAS DE ESFERA, LINEAS DE ENSAMBLE DE AISLADOR DE VIDRIO.

**40. EXIMLAT, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PRODUCTOS FERREOS, MAQUINARIA Y EQUIPO.

**41. EXPORTADORA CABRERA, S.A. DE C.V.
GUADALAJARA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PORTAHERRAMIENTAS, CINTOS DE NYLON, CINTOS DE ALGODON, CINTOS DE VAQUETA, RODILLERAS DE POLIURETANO, RODILLERAS DE VAQUETA, TIRANTES DE NYLON, MANDILES, GUANTES DE CARNAZA, PICOS Y AZADONES, PIELS, PALAS, CARRETILLAS, PIEZAS DE MARMOL, CANICAS, BASES, GLOBOS, PANTALLAS DE QUINQUE, PANTALLAS DE TULIPAN, PLAFONES, BOMBILLAS Y REFLECTORES.

**42. FEXIM, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: QUIMICOS

**43. FIMEXPO, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CONCENTRADO DE ZINC, PIPAS DE ACERO, CONECCIONES DE ACERO INOXIDABLES Y CABLES DESCUBIERTOS DE ALTA ENERGIA.

**44. GRUPO EXPORTADOR DEL VESTIDO DE AGUASCALIENTES, S.A. DE C.V.
AGUASCALIENTES**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PANTALONES, BLUSAS, VESTIDOS, FALDAS, CAMISAS, CHAMARRAS, SWETERES, BLANCOS, HILOS, ROPA PARA BEBE, ROPA PARA NIÑO, ROPA CASUAL (CABALLERO Y DAMA) Y ROPA FORMAL (CABALLERO Y DAMA).

**45. HEMI INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
CHIHUAHUA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ARTESANIAS DE CRISTAL, SOMBREROS DE PALMA, CANASTA DE PAJA Y ARTESANIA EN GENERAL.

**46. HERMES COMERCIO EXTERIOR, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CALDERAS INDUSTRIALES, ACEROS ESPECIALES, AMORTIGUADORES, CAMIONES DIESEL, HERRAMIENTAS, POLIPASTOS Y GRUAS, VIAJERAS Y CONCENTRADOS DE ZINC.

**47. IMPORTACIONES Y AGROEXPORTACIONES, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: GAJOS REFRIGERADOS DE NARANJA Y DE TORONJA, ENSALADAS DE FRUTAS REFRIGERADAS, PIÑA EN CUBOS REFRIGERADA, HORTALIZAS PRECOCIDAS Y CONGELADAS (BROCOLI, COLIFLOR, CHILE PIMIENTO, CALABACITA, OKRA) Y SEGMENTOS DE FRUTA CONGELADA (NARANJA, TORONJA, PIÑA Y MANGO).

**48. IMPULSORA Y EXPORTADORA NACIONAL, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ACEITE ESENCIAL DE LIMON, MIEL Y CERA DE ABEJA, COLOFONIA, BICICLETAS, MADERA DE PINO, LINGOTE DE ALUMINIO SECUNDARIO, EQUIPO INDUSTRIAL, MATERIAL FOTOGRAFICO, OKRA, LIBROS, JUGO DE LIMON.

**49. INTERCRISA, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: JARRAS, CAFETERAS, VASO DE LICUADORA, VASOS, TAZAS, PLATOS, ARTICULOS DE ORNATO PARA EL HOGAR.

**50. ITZA, S.A. DE C.V.
YUCATAN**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TODA CLASE DE EMBUTIDOS Y MARISCOS.

**51. LANZAGORTA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: VALVULAS DE ACERO FUNDIDO EN COMPUERTA, VALBULAS DE ACERO FORJADO, DE HIERRO Y BRONCE, CABEZALES DE POZO PETROLERO, VALVULAS API, VALBULAS DE BOLA, EQUIPO PARA SOLDAR, ELECTRODOS, TUBERIA DE ACERO INOXIDABLE, CONEXIONES DE ACERO AL CARBON, EQUIPO DE PERFORACION TERRESTRE, MASTILES, BOMBAS DE LODO, MALACATES Y MESA ROTATORIA.

**52. LYNX EXPORTADORA, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TOMATES VERDES, CAFE INSTANTANEO, UVAS, MANGOS, NARANJAS Y GUAYABAS EN ALMIVAR, CACTUS TIERNOS EN VINAGRE, SALSAS MEXICANAS, SALSA PARA MOLE ROJO Y VERDE, PICANTES, PASTA PARA PIPIAN, LICOR Y CREMA DE COCO, CERVEZA LIGERA, LICOR DE CAFE, TEQUILA, RON, CIGARROS Y DETERGENTE.

**53. MANUFACTURERA HANOVER WORLD TRADE, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: AUTOPARTES Y LAMPARAS FLUROCENTES

**54. NACOBRE INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: BARRAS, PERFILES, SOLERAS Y SOLDADURAS DE COBRE Y SUS ALEACIONES, LAMINAS Y CINTAS DE COBRE Y SUS ALEACIONES, TUBERIA DE COBRE Y ALEACIONES, COSPELES DE COBRE Y ALEACIONES, LINGOTES DE COBRE Y SUS ALEACIONES, ALAMBRE DE COBRE Y ALEACIONES Y CONEXIONES DE COBRE Y ALEACIONES.

**55. NORTEXPORT, S.A. DE C.V.
CHICHUAHUA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: MUEBLES DE MADERA, PARTES PARA MUEBLES, BOTES DE FIBRA DE VIDRIO, PUERTAS DE MADERA, MADERA ESTUFADA, PANTALONES DE MEZCLILLA, FERTILIZANTES Y ACONDICIONADORES DE SUELOS, CEMENTO, TRIPLAY, AGLOMERADO Y TABLEROS.

**56. PRODUCTOS EXPORTADOS, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ENVASES DE VIDRIO, ENVASES DE PLASTICO Y TAPAS DE PLASTICO.

**57. PROFINTER, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CERAMICA ORNAMENTAL Y JOYERIA DE PLATA.

**58. PROMOTORA INDUSTRIAL DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.
GUADALAJARA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TEQUILA, CALZADO PARA DAMA, CHILES ANAHEIM, TEJA DE BARRO, PURE DE PLATANO, JUGO CONCENTRADO DE LIMON, EXTRACTORES DE CITRICOS Y CERAMICA.

**53. MANUFACTURERA HANOVER WORLD TRADE, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: AUTOPARTES Y LAMPARAS FLUROCENTES

**54. NACOBRE INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: BARRAS, PERFILES, SOLERAS Y SOLDADURAS DE COBRE Y SUS ALEACIONES, LAMINAS Y CINTAS DE COBRE Y SUS ALEACIONES, TUBERIA DE COBRE Y ALEACIONES, COSPELES DE COBRE Y ALEACIONES, LINGOTES DE COBRE Y SUS ALEACIONES, ALAMBRE DE COBRE Y ALEACIONES Y CONEXIONES DE COBRE Y ALEACIONES.

**55. NORTEEXPORT, S.A. DE C.V.
CHICHUAHUA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: MUEBLES DE MADERA, PARTES PARA MUEBLES, BOTES DE FIBRA DE VIDRIO, PUERTAS DE MADERA, MADERA ESTUFADA, PANTALONES DE MEZCLILLA, FERTILIZANTES Y ACONDICIONADORES DE SUELOS, CEMENTO, TRIPLAY, AGLOMERADO Y TABLEROS.

**56. PRODUCTOS EXPORTADOS, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ENVASES DE VIDRIO, ENVASES DE PLASTICO Y TAPAS DE PLASTICO.

**57. PROFINTER, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: CERAMICA ORNAMENTAL Y JOYERIA DE PLATA.

**58. PROMOTORA INDUSTRIAL DE EXPORTACION, S.A. DE C.V.
GUADALAJARA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TEQUILA, CALZADO PARA DAMA, CHILES ANAHEIM, TEJA DE BARRO, PURE DE PLATANO, JUGO CONCENTRADO DE LIMON, EXTRACTORES DE CITRICOS Y CERAMICA.

**59. QUIMAN, S.A. DE C.V.
ESTADO DE MEXICO**

PRINCIPALES PRODUCTOS: PRODUCTOS QUIMICOS EN GENERAL.

**60. SOLTEC EXPO, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION: PRODUCTOS QUIMICOS (MICA EN ESCANAS, PROPANIL TECNICO, DIOXIDO DE TITANIO, CUARZO, FERTILIZANTES, LIMPIADOR DE CRISTALES Y VIDRIO, LUBRICANTE ANTIFRICCION, FERRO ALEACIONES, OXIDO DE FIERRO ROJO, BARITA OSCURA, ELIMINADOR DE ALQUITRAN, ASFALTOS Y GRASAS) PAPELERIA. PRODUCTOS METALICOS E INDUSTRIALES, PRODUCTOS AUTOMOTRICES, PRODUCTOS MEDICOS, PRODUCTOS TEXTILES, HERRAMIENTAS Y PRODUCTOS PETROQUIMICOS.

**61. SOMEXPORT, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: HULE NATURAL, PUERTAS DE MADERA, Y ACEROS ESPECIALES.

**62. TAMSA EXPORT, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: TUBOS DE ACERO, BARRENAS, CILINDROS Y JUNTAS DE PERFORACION.

**63. TEXTIL EXPORTA, S.A. DE C.V.
DISTRITO FEDERAL**

PRINCIPALES PRODUCTOS: HILADOS INDUSTRIALES DE FIBRAS ACRILICAS, HILADOS INDUSTRIALES DE FIBRAS ACRILICAS Y MEZCLAS, CON FIBRAS NATURALES, ARTIFICIALES Y SINTETICAS Y ESTAMBRES DE TEJER DE FIBRAS ACRILICAS.

**64. UNCO INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
MONTERREY**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ACERO, COMPONENTES, SOLERA, VIGA,
PLASTICO, COMPONENTES DE PLASTICO INTECTADO Y ARTESANIAS.

**65. VIVA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V.
CHIHUAHUA**

PRINCIPALES PRODUCTOS: ARTESANIAS MEXICANAS, TUBOS DE PLASTICO,
PELICULA DE PLASTICO Y PELICULAS PARA EMPAQUE.

ANEXO NO. 2

**Información complementaria sobre aquellos cuadros
en los que, por razones de espacio,
se omitió dentro del cuerpo del trabajo.**

CUADRO 2
Principales países exportadores, 1970 - 1989
(Porcentajes)

Pais	1970	%	Pais	1975	%	Pais	1980	%	Pais	1985	%	Pais	1989	%
Mundo	288.6	100.0	Mundo	829.1	100.0	Mundo	1,901.2	100.0	Mundo	1,807.6	100.0	Mundo	2,891.7	100.0
EE.UU.	42.7	14.8	EE.UU.	108.9	13.1	EE.UU.	225.6	11.9	EE.UU.	218.6	12.1	EE.UU.	364.0	12.6
Alemania	34.2	11.9	Alemania	90.2	10.9	Alemania	192.9	10.1	Alemania	183.9	10.2	Alemania	341.2	11.8
R. Unido	19.4	6.7	Japón	55.8	6.7	Japón	130.4	6.9	Japón	177.1	9.8	Japón	273.9	9.5
Japón	19.3	6.7	Francia	53.1	6.4	Francia	116.0	6.0	P. Bajos	168.3	9.3	Francia	179.4	6.2
Francia	17.9	6.2	R. Unido	43.4	5.2	Irán	113.2	6.0	Francia	101.7	5.6	R. Unido	152.3	5.3
Canadá	16.7	5.8	P. Bajos	35.0	4.2	R. Unido	110.1	5.8	R. Unido	101.3	5.6	Italia	140.7	4.9
Italia	13.2	4.6	Italia	35.0	4.2	A. Saudita	109.1	5.7	Canadá	91.0	5.0	Canadá	121.4	4.2
P. Bajos	11.6	4.0	Canadá	34.1	4.1	Italia	78.1	4.1	Italia	76.7	4.2	P. Bajos	107.8	3.7
Bélgica	11.5	4.0	A. Saudita	29.7	3.6	P. Bajos	74.0	3.9	Bélgica	53.7	3.0	Bélgica	100.0	3.5
Suecia	6.8	2.4	Bélgica	28.8	3.5	Canadá	67.7	3.6	Taiwán	30.7	1.7	Hong Kong	73.1	2.5
Suiza	5.1	1.8	Irán	20.2	2.4	Bélgica	64.5	3.4	Suecia	30.5	1.7	Taiwán	66.2	2.3
Australia	4.8	1.7	Suecia	17.4	2.1	Suecia	30.9	1.6	Corea	30.3	1.7	Corea	62.3	2.2
Polonia	3.5	1.2	Irak	15.9	1.9	Suiza	29.6	1.6	Hong Kong	30.2	1.7	China	51.6	1.8
Dinamarca	3.4	1.2	Suiza	13.0	1.6	Irak	26.3	1.4	A. Saudita	27.5	1.5	Suecia	51.5	1.8
Venezuela	3.2	1.1	Australia	11.9	1.4	Nigeria	26.0	1.4	Suiza	27.4	1.5	Suiza	51.5	1.8
Austria	2.9	1.0	Perú	11.3	1.4	Sudáfrica	25.7	1.4	China	27.3	1.5	Singapur	44.7	1.5
Brasil	2.7	0.9	Polonia	10.3	1.2	Australia	21.9	1.2	Brasil	25.6	1.4	España	44.6	1.5
Hong Kong	2.5	0.9	Vietnam	10.2	1.2	Libia	21.9	1.2	España	24.2	1.3	Australia	37.7	1.3
Noruega	2.5	0.9	Kuwait	9.2	1.1	Indonesia	21.9	1.2	Singapur	22.8	1.3	Brasil	34.4	1.2
Iran	2.4	0.8	Venezuela	8.8	1.1	España	20.7	1.1	Australia	22.7	1.3	Austria	31.9	1.1
Corea	0.8	0.3	Corea	5.1	0.6	Corea	17.5	0.9						

Nota: Para 1970, Corea se ubicaba en la posición número 49, en 1975 ocupaba la posición número 37; en 1980 ascendió hasta la posición número 30; y para 1985 y 1989 llegó a ocupar el doceavo lugar dentro de los principales exportadores del mundo

FUENTE: Fondo Monetario Internacional, op.cit.

CUADRO NO. 6
Producto interno bruto por actividad económica
1980 - 1990
(Estructura porcentual)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Agropecuario, Silvicultura y Pesca	8.2%	8.0%	7.9%	8.4%	8.4%	8.8%	8.8%	8.8%	8.1%	7.8%	7.7%
Minería	3.2%	3.4%	3.7%	3.8%	3.8%	3.7%	3.7%	3.8%	3.8%	3.8%	3.8%
Industria manufacturera	22.1%	21.8%	21.2%	20.4%	20.7%	21.3%	21.0%	21.3%	21.7%	22.8%	22.9%
Construcción	6.4%	6.8%	6.3%	6.3%	6.4%	6.4%	6.1%	6.1%	6.0%	6.0%	6.1%
Electricidad, Gas y Agua	1.0%	1.0%	1.1%	1.2%	1.2%	1.3%	1.4%	1.4%	1.6%	1.6%	1.5%
Comercio, Restaurantes y hoteles	28.0%	28.4%	28.3%	27.4%	27.1%	26.7%	26.9%	26.8%	26.6%	26.8%	26.9%
Transporte y almacenamiento	6.4%	6.8%	6.0%	6.1%	6.2%	6.2%	6.3%	6.3%	6.4%	6.5%	6.8%
Financiero, seguros e inmuebles	8.8%	8.4%	8.9%	9.6%	9.8%	9.9%	12.8%	10.8%	10.9%	10.9%	10.8%
Servicios comunales, sociales y personales	17.2%	17.6%	17.7%	18.0%	18.8%	18.3%	18.9%	18.6%	18.4%	18.1%	17.8%
Servicios bancarios imputados	-1.1%	-1.1%	-1.2%	-1.3%	-1.3%	-1.3%	-1.3%	-1.4%	-1.4%	-1.4%	-1.4%

Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales

CUADRO NO. 6
Tasa media de crecimiento del PIB manufacturero
(Millones de pesos a precios de 1980)

Denominación	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	968,900	1,052,660	1,023,811	943,548	890,856	1,050,187	990,468	1,026,136	1,058,959	1,135,053	1,201,189
Alimentos, Bebidas y Tabaco	243,129	253,519	265,002	281,811	265,415	275,410	273,845	278,493	277,023	296,317	307,295
Textiles, Vestido y Cuero	136,145	143,899	137,040	129,508	130,741	134,088	127,153	121,548	122,497	126,797	129,636
Madera y sus derivados	42,185	41,923	41,404	38,371	39,851	40,187	38,764	41,310	40,303	39,695	38,889
Papel, imprenta e industria Editorial	54,094	56,876	57,265	53,061	56,030	60,942	58,880	59,915	62,348	66,721	69,673
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	147,257	161,448	165,445	162,781	174,015	184,080	177,610	187,609	191,397	208,950	219,750
Minerales no metálicos	69,052	71,281	69,447	64,073	67,890	72,862	68,002	74,513	73,333	76,864	81,740
Industrias metálicas básicas	60,795	63,774	57,855	54,283	60,577	61,215	57,032	63,383	78,701	68,358	73,439
Productos metálicos, maquinaria y equipo	210,639	230,894	202,537	167,244	171,555	194,160	164,727	177,238	200,221	222,429	251,501
Otras industrias manufactureras	25,604	28,946	27,816	22,617	26,182	27,263	24,455	24,127	25,136	26,922	29,286

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México
 1980 - 1990 Instituto Nacional de Estadística, Geografía
 e Informática

FALTA DE ORDEN

CUADRO NO. 7
Estructura porcentual del PIB Manufacturero

Denominación	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alimentos, Bebidas y Tabaco	24.6	24.1	25.9	27.7	28.8	28.2	27.6	26.9	26.2	26.3	25.6
Textiles, Vestido y Cuero	13.8	13.7	13.4	13.7	13.2	12.8	12.8	11.8	11.6	11.2	10.8
Madera y sus derivados	4.3	4.0	4.0	4.1	4.0	3.8	3.9	4.0	3.8	3.5	3.2
Papel, Imprenta e Industria Editorial	5.5	5.4	5.6	5.6	5.7	5.8	5.9	5.8	5.9	5.9	5.8
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	14.9	15.3	16.2	17.3	17.6	17.5	17.9	18.3	18.1	18.4	18.3
Minerales no metálicos	7.0	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9	6.9	7.3	6.9	6.8	6.8
Industrias metálicas básicas	6.1	6.1	5.7	5.8	6.1	5.8	5.8	6.2	7.4	6.0	6.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	21.3	21.9	19.8	16.7	17.3	18.5	16.6	17.3	18.9	19.6	20.9
Otras Industrias manufactureras	2.6	2.7	2.7	2.4	2.5	2.5	2.5	2.4	2.4	2.4	2.4

Fuente: Elaborado con base en el cuadro no. 6

CUADRO NO. 7
Estructura porcentual del PIB Manufacturero

Denominación	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	100.0										
Alimentos, Bebidas y Tabaco	24.6	24.1	25.9	27.7	28.8	28.2	27.6	26.9	26.2	26.3	25.6
Textiles, Vestido y Cuero	13.8	13.7	13.4	13.7	13.2	12.8	12.8	11.8	11.6	11.2	10.8
Madera y sus derivados	4.3	4.0	4.0	4.1	4.0	3.8	3.9	4.0	3.8	3.5	3.2
Papel, imprenta e Industria Editorial	5.5	5.4	5.6	5.6	5.7	5.8	5.9	5.8	5.9	5.9	6.3
Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	14.9	15.3	16.2	17.3	17.6	17.5	17.9	18.3	18.1	18.4	18.3
Minerales no metálicos	7.0	6.8	6.8	6.8	6.8	6.9	6.9	7.3	6.9	6.8	6.8
Industrias metálicas básicas	6.1	6.1	5.7	5.8	6.1	5.8	5.8	6.2	7.4	6.0	6.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	21.3	21.9	19.8	16.7	17.3	18.5	18.6	17.3	18.9	19.6	20.9
Otras industrias manufactureras	2.8	2.7	2.7	2.4	2.5	2.6	2.5	2.4	2.4	2.4	2.4

Fuente: Elaborado con base en el cuadro no. 6

CUADRO NO. 9
TASA DE CRECIMIENTO DE LA
EXPORTACION DE MERCANCIAS
1980 - 1990
(Miles de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total (FOB)	18,307,480	19,419,818	21,229,871	22,312,718	24,196,834	21,863,796	16,630,999	20,688,197	20,865,124	22,764,864	26,838,432
Agricultura y Silvicultura	1,424,235	1,377,360	1,996,948	968,790	1,308,407	1,184,867	1,777,738	1,286,236	1,399,355	1,461,467	1,728,786
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	121,314	103,284	136,403	721,748	184,441	224,817	320,679	241,721	270,920	292,467	441,738
Industria extractiva	10,373,717	14,808,996	16,602,325	16,068,879	16,736,961	13,819,073	6,089,837	8,462,891	6,543,810	7,806,587	9,537,667
Industria manufacturera	3,382,900	3,427,326	3,386,049	6,447,873	6,965,866	6,427,898	7,782,115	10,688,116	12,287,479	13,014,063	14,860,990
Otros Servicios	2,462	3,149	2,784	1,376	97,400	5,381	89,226	70,626	61,229	98,425	274,768
Productos no clasificados	2,853	1,298	6,262	7,378	13,878	2,662	1,314	1,669	2,334	1,877	2,680

Fuente: Banco de México.

Indicadores del sector externo 1980 - 1990

CUADRO NO. 10
Exportaciones por sector
Estructura porcentual
1980 - 1990

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total (FOB)											
Agricultura y Silvicultura	9.30	7.09	5.17	4.33	5.40	6.47	11.09	6.27	6.80	6.42	6.41
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	0.79	0.53	0.64	3.23	0.64	1.04	2.00	1.17	1.32	1.28	1.68
Industria extractiva	67.77	74.70	78.20	70.22	65.04	63.79	37.99	40.92	31.82	34.89	35.64
Industria manufacturera	22.10	17.65	15.95	24.42	28.67	29.67	48.64	61.26	59.76	57.17	66.37
Otros Servicios	0.02	0.02	0.01	0.01	0.40	0.02	0.37	0.34	0.30	0.43	1.02
Productos no clasificados	0.02	0.01	0.02	0.03	0.05	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01

Fuente: Banco de México
 Indicadores del sector externo 1980 - 1990

FALLA DE ORIGEN

CUADRO NO. 12
TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
1980 - 1980
(Miles de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	3,382,900	3,427,326	3,386,049	5,447,873	6,985,666	6,427,896	7,782,115	10,588,116	12,287,478	13,914,063	14,860,880
Alimentos, Bebidas y Tabaco	770,161	679,248	707,421	724,609	821,672	751,061	937,360	1,313,444	1,362,531	1,268,106	1,086,180
Textiles, Vestido y Cuero	201,046	181,301	150,265	191,345	275,316	194,615	332,800	666,218	619,422	622,820	632,216
Madera y sus derivados	57,885	59,316	51,963	61,899	96,104	72,114	100,486	134,467	191,833	197,469	167,307
Papel, Imprenta e Industria Editorial	86,157	81,370	78,442	75,100	96,870	86,419	137,701	222,258	321,571	268,863	262,944
Derivados del petróleo	427,918	610,941	280,806	737,842	1,244,178	1,351,075	639,983	632,639	617,686	423,728	892,251
Petroquímica	116,686	132,853	115,624	136,986	190,741	199,799	87,379	120,767	209,833	160,423	290,737
Química	394,636	437,255	441,841	627,800	765,945	673,634	829,807	1,093,081	1,364,726	1,537,001	1,679,799
Productos plásticos y Caucho	21,311	22,577	26,121	44,074	64,782	41,070	78,250	112,433	158,230	178,776	124,506
Minerales no metálicos	128,968	124,678	139,621	210,237	288,642	312,956	376,019	446,785	520,626	566,679	624,698
Siderurgia	71,492	64,010	112,390	316,555	377,730	239,083	443,098	629,822	781,942	868,865	920,926
Minero metalurgia	121,206	70,263	377,740	562,276	610,323	401,946	474,159	630,235	804,866	1,033,147	963,153
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	938,292	893,867	888,035	1,683,911	2,216,685	2,128,905	3,283,196	4,618,462	5,255,677	6,782,118	7,240,977
Otras Industrias	48,140	49,846	35,968	75,042	74,687	63,908	63,678	68,295	90,151	106,276	127,271

Fuente: Banco de México, op. cit.

VALIA DE ORIGEN

CUADRO NO. 13
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
1981 - 1990

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total	1.3	-1.2	60.9	28.2	-8.0	21.1	36.1	16.0	5.9	14.2
Alimentos, Bebidas y Tabaco	-11.8	4.1	2.4	13.4	-8.6	24.8	40.1	3.7	-6.9	-13.6
Textiles, Vestido y Cuero	-9.8	-17.1	27.3	43.9	-29.3	71.0	70.1	9.4	0.5	1.5
Madera y sus derivados	2.5	-12.4	57.6	19.8	-26.5	39.3	33.8	35.2	8.6	-15.3
Papel, Imprenta e Industria Editorial	-5.6	-3.6	-4.3	29.0	-10.8	59.3	61.4	44.7	-16.4	-24.5
Derivados del petróleo	42.8	-57.3	182.9	68.6	8.6	-52.7	-1.2	-2.2	-31.4	110.6
Petroquímica	13.7	-12.8	17.7	18.1	-31.7	-20.4	38.2	73.8	-23.5	81.2
Química	15.9	-3.4	42.2	20.4	-10.8	23.1	31.8	26.7	11.0	9.2
Productos plásticos y Caucho	5.9	15.7	68.7	47.0	-36.6	90.5	43.7	39.0	14.4	-30.4
Minerales no metálicos	-3.3	12.0	50.6	37.2	8.5	19.8	19.1	16.5	8.9	-7.4
Siderurgia	-10.5	75.6	181.7	19.3	-36.7	85.3	42.1	21.0	13.7	6.3
Minero metalurgia	-42.0	437.6	48.9	-9.2	-21.2	18.0	32.9	27.7	28.3	-8.8
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	-4.7	-0.7	87.3	33.3	-4.0	54.2	40.7	13.8	10.0	25.2
Otras Industrias	3.5	-27.8	108.5	-0.5	-14.4	-0.5	7.4	32.0	20.1	17.5

Fuente: Elaborado con base en el cuadro 12

FALLA DE ORIGEN

CUADRO NO. 15
 ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS
 1980 - 1990
 (Miles de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Total											
Alimentos, Bebidas y Tabaco	22.8	19.8	20.9	13.3	11.8	11.7	12.0	12.4	11.1	9.7	7.4
Textiles, Vestido y Cuero	5.9	5.3	4.4	3.5	3.9	3.0	4.3	5.3	5.0	4.8	4.3
Madera y sus derivados	1.7	1.7	1.5	1.5	1.4	1.1	1.3	1.3	1.5	1.5	1.1
Papel, Imprenta e Industria Editorial	2.5	2.4	2.3	1.4	1.4	1.3	1.8	2.1	2.6	2.1	1.4
Derivados del petróleo	12.6	17.8	7.7	13.5	17.8	21.0	8.2	6.0	5.0	3.3	6.0
Petroquímicos	3.4	3.9	3.4	2.5	2.3	1.7	1.1	1.1	1.7	1.2	2.0
Química	11.7	13.3	13.0	11.5	10.8	10.5	10.7	10.3	11.3	11.8	11.3
Productos plásticos y Caucho	0.6	0.7	0.8	0.8	0.9	0.6	1.0	1.1	1.3	1.4	0.8
Minerales no metálicos	3.8	3.6	4.1	3.9	4.1	4.9	4.8	4.2	4.2	4.4	3.5
Siderurgia	2.1	1.9	3.3	3.8	5.4	3.7	5.7	5.9	6.2	6.7	6.2
Minero metalurgia	3.6	2.1	11.2	10.3	7.3	6.3	6.1	6.0	6.6	7.9	6.5
Productos Metálicos, maquinaria y equipo	27.7	26.1	26.2	30.5	31.7	33.1	42.2	43.6	42.8	44.4	48.7
Otras Industrias	1.4	1.5	1.1	1.4	1.1	1.0	0.8	0.6	0.7	0.8	0.9

Fuente: Banco de México, Indicadores del sector externo

CUADRO
Paridad técnica del tipo de cambio
(1983 - 1987)

Paridad técnica del tipo de cambio	Tipo de cambio			Sub/Sobrevaluación		Inflación %	
	Controlado	Libre		Controlado	Libre	México	E.U.A.
	(a)	(b)	(c)				
1983	121.50	143.98	162.10	-18.50	-33.42	80.8	3.8
1984	185.98	192.78	211.47	-3.66	-13.71	59.2	4
1985	293.59	371.70	449.00	-26.61	-52.93	63.7	3.7
1986	597.34	923.50	921.00	-54.60	-54.18	105.7	1.1
1987	1,483.05	2,209.70	2,200.00	-49.00	-48.34	159.2	4.4

Fuente: Teresa S. López González. Fragilidad financiera y crecimiento económico en México 1977-1992

BIBLIOGRAFIA

- Alvarez Uriarte, Miguel. Financiamiento al Comercio Exterior de México, Colegio de México, México, 1985, 299 pp.
- Balassa, Bela. Los Países de Industrialización Reciente en la Economía Mundial. F.C.E., México, 1988, 325 pp.
- Barnes, Harry E. Historia de la Economía del Mundo Occidental, Ed. Hispano-Americana, tr. Orenco Muñoz, México, 1980, 910 pp.
- Bell, Peter. Desarrollo del Capitalismo en Tailandia. Estudios de Asia y Africa, vol. 15, COLMEX, México, 1993, 423pp.
- Bitran, Daniel. Patrones y Políticas de Industrialización de Argentina, Brasil y México. CIDE, México, 1992, 280 pp.
- CEESP. Mecanismos de Promoción a las Exportaciones en México y otros países. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, México 1882, 340 pp.
- CEPAL. La Evolución Económica del Japón y su impacto en América Latina, CEPAL, Chile, 1988, 99 pp.
- CEPAL. Relaciones Económicas Internacionales y Cooperación Regional de América Latina. CEPAL, No 63, Santiago de Chile, 1987, 272 pp.
- Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional. tr. Carlos Felipe Arango, Mc Graw Hill, México, 1993, 674 pp.
- Cordera, Rolando. Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana. F.C.E., México, 1985, 818 pp.
- Cornejo, Romer. (comp.) Asia-Pacífico. COLMEX, México, 1993, 343 pp.
- Dehesa Davila, Mario. "Tipos de Empresa y el Comercio Exterior de Manufacturas", Economía Mexicana, CIDE, No. 4, México, 1982, pp. 137-155.
- Dobb, Maurice. Estudios sobre el Desarrollo del Capitalismo. tr. Luis Etcheverry, Siglo XXI, ed. 220, México, 1989, 496 pp.
- Fajnzilber, Fernando. La Industrialización Trunca en América Latina. Ed. Nueva Imagen, México, 1988, 416 pp.
- Jacots, Eduardo y Jorge Mattar. "La industria pequeña y Mediana en México", Economía Nacional, CIDE, No. 8, México, 1986, pp. 35-69.

- Japan Foreign Trade Council. The 100 Year History of Trading Companies, Japan Foreign Trade Council, Japan, 1990, 138 pp.
- Jay, Edward. Justo a Tiempo. Ed. Norma, Colombia, 1992, 231 pp.
- JETRO. Informe sobre las Trading Companies Japonesas, Japan External Trade Organization, México, 1989, 82 pp.
- JETRO. The Japanese Market. A Compendium of Information for the prospective exporter, JETRO, Japan, 1990, 195 pp.
- JETRO. The Role of Trading Companies in International Commerce, Okumura, Japan, 1990, 73 pp.
- Kunio, Yoshihira. Sogo Shosha the Vanguard of Japanese Economy. Oxford University, Oxford, 1989, 135 pp.
- Leiva Lavalle, Patricio. El Financiamiento de las Exportaciones en América Latina. CEPAL, Chile, 1983, 215 pp.
- Litle, Ian. Industria y Comercio en algunos países en desarrollo, F.C.E., México, 1975, 595 pp.
- Mateo, Fernando y Prieto Francisco. Cooperación Latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas. CEPAL, Chile, 1988, 155 pp.
- Osmańczyk, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de las Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, F.C.E. España, 1986, 1236 pp.
- Pipitone, Ugo. América Latina y Estados Unidos: La Economía del Desencuentro Continental. CIDE, México, 1989, 177pp.
- Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. SECOFI, México, 1983, 432 pp.
- Porter, Michael. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Ed. Vergara, Argentina, 1991, 525 pp. SECOFI.
- Ross, Touche. Sogo Shosha, Financial Figures & Function, JETRO, Japan, 1990, 97 pp.
- Samuelson, Paul. Curso de Economía Moderna. tr. José Luis Sampedro, ed. 170, Ed. Aguilar, España, 1981, 10004 pp.
- Secretaría de Economía e Planejamento. O Exame de Políticas Econômicas Setoriais. Secretaria de Economía e Planejamento, Coordenadoria de Planejamento e Avaliaca.. Sao Paulo, Brasil, 1980, 241 pp.
- Sée, Henri. Orígenes del Capitalismo Moderno, F.C.E., tr. Makedonio Garza. México, 1988, 60 reimpresión, 151 pp.

- SHCP. Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1986, 257 pp.
- Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. Alianza Universidad, Madrid, 1982, 454 pp.
- Unger, Kurt. Las Exportaciones Mexicanas ante la Reestructuración industrial Internacional. COLMEX y F.C.E., México, 1990, 284 pp.
- Vernond, Raymond. Tormenta sobre las Multinacionales, tr. Eduardo Suares, F.C.E., México, 1980, 285 pp.
- Villarreal, Rene. México 2010. De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial. Diana, México, 1991. 490 pp.
- Weintraub, Sidney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el futuro, IBAFIN, México, 1989, 84 pp.
- Whee Rhee, Yung. La Política de Exportación. Lecciones derivadas de Asia Oriental, Serie de Industria y Finanzas, Banco Mundial, vol. 105, Washington, 1988, p.122.
- Young, Alexandre K. The Sogo Shosha. Japan's Multinational Trading Companies, Tuttle Company Inc. Tokio, 1986, 169 pp.

DOCUMENTOS

- BANCOMEXT. "Italia". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, 1090-1095.
- BANCOMEXT. Clasificación de los Programas Financieros. BANCOMEXT. México, D. F., 12pp.
- BANCOMEXT. Directorio de las Empresas de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1991, 842 pp.
- BANCOMEXT. ECEX: Modelo de Evaluación. Comité de Promoción del Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1190, 73 pp.
- Bancomext. El papel de las Empresas de Comercio Exterior en el Comercio Internacional, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, 72 pp.
- BANCOMEXT. Programa de Apoyo a las ECEX. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, 9pp.

- SHCP. Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, 1986, 257 pp.
- Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. Alianza Universidad, Madrid, 1982, 454 pp.
- Unger, Kurt. Las Exportaciones Mexicanas ante la Reestructuración industrial Internacional. COLMEX y F.C.E., México, 1990, 284 pp.
- Vernond, Raymond. Tormenta sobre las Multinacionales, tr. Eduardo Suares, F.C.E., México, 1980, 285 pp.
- Villarreal, Rene. México 2010. De la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial. Diana, México, 1991. 490 pp.
- Weintraub, Sidney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el futuro, IBAFIN, México, 1989, 84 pp.
- Whee Rhee, Yung. La Política de Exportación. Lecciones derivadas de Asia Oriental, Serie de Industria y Finanzas, Banco Mundial, vol. 105, Washington, 1988, p.122.
- Young, Alexandre K. The Sogo Shosha. Japan's Multinational Trading Companies, Tuttle Company Inc. Tokio, 1986, 169 pp.

DOCUMENTOS

- BANCOMEXT. "Italia". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, 1090-1095.
- BANCOMEXT. Clasificación de los Programas Financieros. BANCOMEXT. México, D. F., 12pp.
- BANCOMEXT. Directorio de las Empresas de Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1991, 842 pp.
- BANCOMEXT. ECEX: Modelo de Evaluación. Comité de Promoción del Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1190, 73 pp.
- Bancomext. El papel de las Empresas de Comercio Exterior en el Comercio Internacional, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, 72 pp.
- BANCOMEXT. Programa de Apoyo a las ECEX. Banco Nacional de Comercio Exterior, México, 1990, 9pp.

- Coimbra, José Carlos. Las Empresas de Comercio Exterior, Informe preparado por la Cámara Mexicana de Comercio y la Cámara de Comercio de Brasil, México, 1990, 58 pp.
- CONACEX. Empresas de Comercio Exterior en México. CONACEX, Area Metropolitana, México, D.F., 1989, 73 pp.
- SECOFI. Empresas de Comercio Exterior: Un vehículo efectivo para la promoción de las exportaciones. Documento preparado por la Dirección de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, junio 1988, 37 pp.
- SECOFI. Las Empresas de Comercio Exterior. Documento preparado por la Dirección de Asuntos de Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1989, 47 pp.
- SECOFI. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), Secretaria de Comercio Exterior y Fomento Industrial, México, abril, 1985, 20 pp.
- SECOFI. Programas de Importación Temporal para producir artículos de Exportación. Dirección General de Comunicación de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, noviembre de 1990, pp. 43.
- SECOFI. Servicios de Apoyo a la Exportación. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, México, 1990, 27 pp.

FUENTES ESTADÍSTICAS

- Asian Development Bank. Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries, prol. Amimul Islam, vol. XXII, Filipinas, julio 1991, 405 pp.
- Banco Mundial. Informe Anual. Washington, D.C. (1980-1991)
- INEGI. Censo Industrial 1985 y 1990. INEGI, México, 1990, 232 pp.
- International Monetary Fund. International Financial Statistics, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1991, 778 pp.

HEMEROGRAFÍA

- Acevedo Garat, Miguel. "Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos. Dos elementos para fomentar las exportaciones", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 37, No. 6, México, junio 1987, pp. 439-448.
- Alducin Abitia, Enrique. "La Competitividad Internacional de México: Perspectivas y Enfoques". Comercio Internacional Banamex, BANAMEX, No 4, México, diciembre de 1989, 137 pp.
- Bancomext. "Apoyos Bancomext". Enlace con la comunidad de Comercio Exterior, Bancomext, vol. IV, año 3, México, No. 33, septiembre de 1992, pp. 16.
- Bancomext. "Los PITEX y la exportación manufacturera", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 40, No. I, México, enero de 1990, pp. 16-20.
- Bancomext. "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994" (SECOFI), Comercio Exterior, Bancomext, vol. 40, No. 2, México, febrero 1990, pp. 164-177.
- Bowring, Philip. "La caída inducida por las exportaciones". Contextos. S.P.P., México, Año 4, No. 70, septiembre, 1986, pp. 5-8.
- Carrasco Licea, Rosalba. "La Ruta del Comercio Exterior", La Jornada, México, 3 de julio de 1989, p.41.
- CONTEXTOS. "Temor y Temblor del Coloso". CONTEXTOS, S. P.P., México, año 5, No. 75, junio 1987, pp. 10-14.
- Diario oficial de la Federación . Varios Números.
- Echavarría V. Ignacio. "Papel de la Empresa Comercializadora en el Comercio Exterior", Pequeña y Mediana Industria. año 7, No. 68, México, agosto 1987, pp. 2-7.
- Ensor, Paul. "Estrategias Industriales Rebasadas por el Cambio". Contextos, S.P.P., México, año 4, No. 70, septiembre, 1986, p. 19-20.
- Gabinete de Comercio Exterior. "Acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del PROFIEX", Comercio Exterior. BANCOMEXT, Vol. 36, No. 4, México, abril de 1986, pp. 354-359.
- Hernández Cervantes, Hector. "La Promoción de Exportaciones y la Liberalización del Comercio Mundial". Comercio Exterior, Bancomext, vol. 35, No. 11, Noviembre de 1985, pp. 1035-1037.

- Kraar, Louis. "El resurgimiento de los pequeños Dragones de Asia", Contextos, S.P.P., México, año 4, No. 70, septiembre, 1986, pp. 21-25.
- Laumer, Helmut. et. all., "Adaptación de Estructuras Industriales: El Ejemplo Japonés", CONTEXTOS, S.P.P., México, año 4, No. 70, Septiembre, 1986, pp. 42-52.
- López M., Francisco. "Financiamiento para el Desarrollo Industrial". Transformación, CANACINTRA, México, septiembre, 1990, pp. 42-53.
- Owens, James. "Las Compañías Japonesas del Comercio: Motores del Crecimiento Económico y del Comercio Internacional", Comercio Internacional BANAMEX. Banco Nacional de México, México, 1990, 170 pp.
- Peñaloza Webb, Ricardo y Voljc M. "Políticas de fomento de las exportaciones, 1982- 1988", Comercio Exterior, BANCOMETX, vol. 39, No. 8, México, agosto de 1989, pp. 668-697.
- Pequeña y Mediana Industria. "Las Comercializadoras un camino hacia la exportación", Pequeña y Mediana Industria, vol. 7, no. 68, México, 1987, pp. 9-11.
- Pequeña y Mediana Industria. "Las Empresas Comercializadoras Japonesas", Pequeña y mediana Industria, vol. 7 no. 69, México, 1987, pp. 22-33.
- Phillips Olmedo, Alfredo. "El Comercio Exterior de México", Comercio Exterior. BANCOMETX, vol. 38, No. 5, México, mayo de 1988, pp. 363-366.
- Phillips Olmedo, Alfredo. "Una política estructurada de Comercio Exterior", Comercio Exterior. BANCOMETX, vol. 37, no.9. México, septiembre de 1987, pp. 734-737.
- Rosas, María. "Las Tradings Brasileñas", Expansión, no. 547, México, agosto, 1990, pp. 336-340.
- Sang Mok, Suh. "Los caminos macro y micro hacia el éxito económico". Contextos, S.P.P., México, año 4, No. 70, septiembre, 1986, pp. 26-28.
- Sharde, Williard. "Los Cuatro Tigres aún pueden producir milagros económicos", Contextos, Secretaria de Programación y Presupuesto, año 4, no. 70, México, septiembre, 1986 pp. 3-7.
- Ten Kate, A. y Mateo Venturiani Fernando de. "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México: Estimaciones cuantitativas de los ochenta". Comercio Exterior. BANCOMETX, vol 39, no. 4, México, abril de 1989, 312-329 pp.
- Uriarte Alvarez, Miguel. "Aspectos recientes del financiamiento del comercio exterior de México". Comercio Exterior, Bancomext, vol. 35, No. 12, México, diciembre de 1985, pp. 1169-1178.

Vázquez Tercero, Héctor. "Las Empresas Altamente Exportadoras: una Experiencia Mexicana". Comercio Internacional BANAMEX. Banco Nacional de México, septiembre, 1989, pp. 26-28.

White, Theodore. "El Peligro Japonés", Contextos, Secretaria de Programación y Presupuesto, año 3, no. 58, México, octubre 1985, pp. 3-15.