

53
2EJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

EL FOMENTO Y PROMOCION A LA
ACTIVIDAD EXPORTADORA EN MEXICO:
ALCANCES Y PERSPECTIVAS DE INSERCIÓN
EN EL MERCADO INTERNACIONAL

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A
HANSY IRENE / MONTOYA CASTRO



MEXICO, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

53
ZEJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

EL FOMENTO Y PROMOCION A LA
ACTIVIDAD EXPORTADORA EN MEXICO:
ALCANCES Y PERSPECTIVAS DE INSERCIÓN
EN EL MERCADO INTERNACIONAL

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A
HANSY IRENE MONTOYA CASTRO



MEXICO, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN
FALLA DE ORIGEN

"Doy Gracias a Dios por todo
lo que me ha dado"

A mis Padres.

Lilia Castro Servín
por que además de dulzura y
cariño ha tenido la entereza
para asumir el vacío que dejó
mi padre.

Pedro Montoya Gama
"In Memorium"

A mis Hermanos :

Vero, Fabi, Uli y Paco, por que cada
uno ha sido ejemplo para mí,
por todo su cariño, consejos y
sacrificios, muchas gracias.

A mi abuelita Bony
"In Memorium"

A mis cuñados por su desinteresado apoyo.

A todos mis amigos por su compañía e incondicional apoyo.

A mi asesor y amigo Lic. Ignacio Martínez por todo su apoyo en la realización de este trabajo.

A todos mis profesores a quienes debo en gran medida la culminación de mi carrera profesional.

A los profesores que examinaron este trabajo : Licenciados , Alfonso Rodea Javier Zarco, Marco Antonio Barragán y en especial a el Lic. Humberto Simoneen a quien admiro y respeto profundamente.

I N D I C E

Página

INTRODUCCIONI

1 LA GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL

1.1 EL PROCESO DE GLOBALIZACION: ANTECEDENTES.....1

1.2 LA RECONVERSION INDUSTRIAL EN LA INTERNACIONA-
LIZACION DE LA PRODUCCION Y DEL CAPITAL.....13

1.2.1 EL PAPEL DE LOS SERVICIOS EN LA INTERNA -
CIONALIZACION DE LA PRODUCCION.....27

1.3 LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO DENTRO -
DE LA REORGANIZACION INTERNACIONAL DE LA
PRODUCCION.....32

**2 LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO ANTE EL PROCESO DE
GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL:SUSTITUCION VS
APERTURA.**

2.1 LA ECONOMIA MEXICANA ANTE LAS EXIGENCIAS DEL
ACTUAL ENTORNO INTERNACIONAL.....50

2.2 ASPECTOS GENERALES DE LA POLITICA COMERCIAL
DE MEXICO 1940-1982: EL MODELO DE SUSTITUCION
DE IMPORTACIONES.....55

2.2.1 LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE
BIENES DE CONSUMO 1940-1958.....59

2.2.2	INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA AVANZADA DE BIENES INTERMEDIOS 1958-1970.....	63
2.2.3	INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE BIENES DE CAPITAL. DESUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y PETRODEPENDENCIA EXTERNA 1970-1982.....	66
2.3	LA POLITICA COMERCIAL EN MEXICO 1982-1988: LA APERTURA AL EXTERIOR.....	84
2.3.1	EL CAMBIO ESTRUCTURAL.....	86
2.3.2	PRIMERA ETAPA DE LA APERTURA COMERCIAL: LA RACIONALIZACION DE LA PROTECCION Y - EL FOMENTO A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS.....	91
3.	POLITICAS Y MECANISMOS PARA LA PROMOCION Y DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS 1988-1994.	
3.1	LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN LA ADMINISTRACION SALINISTA.....	112
3.1.1	MECANISMOS DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS (ALTEX, PITEX, DRAW-BACK Y ECFX) COMPEX Y SIMPEX.....	120
3.1.2	APOYOS FINANCIEROS Y PROMOCIONALES A LA EXPORTACION.....	134
3.1.3	POSIBILIDADES DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO EXPORTADORAS: ALIANZAS ESTRATEGICAS.....	143
3.2	EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS 1988-1994.....	153
3.3	LA NEGOCIACION DE ACUERDOS COMERCIALES PARA LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS.....	170
3.3.1	LA RONDA URUGUAY.....	172

3.3.2	LA ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO (OCDE).....	176
3.3.3	AMERICA LATINA.....	178
3.3.3.1	ACUERDO DE COMPLEMENTACION MEXICO- CHILE.....	181
3.3.3.2	GRUPO DE LOS TRES MEXICO-COLOM BIA-VENEZUELA.....	183
3.3.3.3	TRATADO MEXICO-COSTA RICA.....	186
3.3.4	MEXICO Y LA UNION EUROPEA.....	187
3.3.5	CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO.....	191
3.3.6	T TLC MEXICO-EUA-CANADA.....	193
3.4	LA REORIENTACION DE LA POLITICA INDUSTRIAL PARA EL FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.....	200
	CONCLUSIONES.....	211
	BIBLIOGRAFIA.....	220

I N T R O D U C C I O N

Cuando observamos con detenimiento los acontecimientos de las últimas décadas, nos damos cuenta que han tenido lugar una serie de transformaciones de trascendencia internacional que requieren de un estudio detallado en cada una de sus áreas de aplicación.

Vivimos en un escenario internacional radicalmente distinto al de hace apenas unos años. A la conclusión de la guerra fría y del esquema bipolar, la geografía económica del mundo se redefine. En los campos de la economía y del comercio, nuevos grupos de poder liderados por las empresas trasnacionales de las naciones mas industrializadas, emiten su dinámica al mundo entero, impulsando con base en sus propios intereses la internacionalización o "globalización" de los procesos productivos, financieros y comerciales.

Esta nueva forma de organización económica, se caracteriza entre otros aspectos por una agresiva competencia a nivel internacional, que en la búsqueda de mayores beneficios traspasa las fronteras nacionales buscando eslabones de una gran cadena productiva a escala mundial.

Así, la nueva relación de "interdependencia" que se gesta en el actual panorama económico mundial impone cada vez mayores

presiones a los gobiernos para que liberen aún mas sus políticas relativas a las transacciones internacionales, y para que alinen sus políticas a los regímenes normativos de numerosas áreas a las prevalecientes en las principales naciones comerciales.

En este sentido, en su afán por adaptar sus economías al creciente cambio y competencia internacional, todas las naciones se han visto obligadas a realizar ajustes a su estructura económica e industrial.

En el caso particular de México, a raíz de la agudización de la crisis económica de 1982, se aceleraron las acciones de una nueva estrategia de desarrollo que se propuso como meta hacer eficiente a la planta industrial mexicana e insertar al país en las nuevas corrientes de la economía internacional.

Así, ante el agotamiento del modelo proteccionista de desarrollo basado en la "sustitución de importaciones" que estuvo vigente por mas de cuatro décadas, se pasó de una política comercial aislacionista, hacia una política de apertura comercial acorde a las condiciones cambiantes de la economía mundial.

En este sentido, la estrategia de cambio a partir de 1982, plasmada tanto en Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 como

en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, se sustentó en el reconocimiento de la relación fundamental que existe entre un crecimiento económico sostenido y el comercio exterior, considerando a éste último como una de las actividades motrices de la economía.

Para lograr este objetivo, se contempló la instrumentación de medidas en dos vertientes: de carácter estructural, que tuvieran un impacto sobre la planta productiva y aquellas que incrementaran nuestras exportaciones.

Así, ante la necesidad de generar divisas para continuar el desarrollo económico por una vía distinta al endeudamiento y la venta de hidrocarburos, la política comercial orientó sus objetivos a incrementar las exportaciones de productos no petroleros, a sustituir las importaciones y diversificar los mercados de exportación.

A partir de entonces, aunado al proceso de apertura comercial, el fomento a las exportaciones no petroleras se establece como prioridad del gobierno, al considerarlas como un factor importante para el crecimiento económico.

Una vez establecida como prioridad la política de fomento a las exportaciones se contemplaron medidas en materia fiscal, financiera y promocional, creándose para ello una serie de

programas y estrategias de apoyo y fomento a este renglón de la economía. Sin embargo, con el diseño de tales instrumentos y su puesta en marcha, los resultados conseguidos no fueron muy estimulantes y las exportaciones siguieron enfrentando las deficiencias de la planta productiva nacional y su poca capacidad para ingresar competitivamente a los mercados internacionales.

Para 1988, la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, reafirmó la voluntad de dar continuidad a la política económica buscando consolidar el proceso de apertura comercial vía la negociación de acuerdos comerciales, y adoptando también a la promoción de exportaciones como una de las principales medidas de política comercial.

Así, tanto en el Plan Nacional Desarrollo 1989-1994 como en el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio exterior 1990-1994, Salinas de Gortari confirmó su compromiso con la promoción de las exportaciones; considerando para ello diversos programas de apoyo a la exportación no petrolera.

En este sentido, la actividad exportadora en los últimos años se fomenta y promueve a través de los instrumentos o mecanismos de apoyo que maneja la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (ALTEX, ECEX, PITEX, DRAW-BACK) el Foro

COMPEX, SIMPEX y PEMEX; así como los apoyos financieros y promocionales que otorga tanto el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) en su afán por impulsar la exportación de bienes y servicios no petroleros, como Nacional Financiera (NAFIN) que participa con especial atención a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Aunado todo ello a un profundo proceso de negociaciones internacionales vía acuerdos comerciales, a través de lo cual se pretende tener acceso preferencial a los principales mercados del mundo y diversificar nuestras exportaciones.

En este sentido, el objetivo central de este trabajo consiste en analizar la política comercial seguida por México a partir de la apertura comercial, poniendo especial énfasis en las políticas y estrategias destinadas a fomentar, promover y diversificar las exportaciones no petroleras; identificando en cada caso los obstáculos que enfrenta el sector exportador para su desarrollo.

Asimismo, se establece como hipótesis que de no darse una reorientación de la política industrial y comercial encaminada a fortalecer la industria nacional brindándole los apoyos necesarios para competir a nivel internacional, la apertura comercial en el marco de la globalización económica, lejos de representar una ventaja para nuestros productos, incrementará la penetración de productos

extranjeros en el país y nuestras exportaciones no tendrán el crecimiento esperado a través de la apertura y de la diversificación de mercados vía acuerdos comerciales.

Este estudio inicia con una perspectiva global sobre la economía internacional, destacándose los rasgos fundamentales que la caracterizan y las implicaciones que el nuevo contexto representa para una nación como México.

El segundo capítulo, revisa la política comercial de México, señalando la estructura legada por 40 años de la estrategia de sustitución de importaciones y la evolución reciente de la economía a partir de la década de los ochenta, momento en que se inicia un proceso de apertura comercial como respuesta a las tendencias actuales de la economía mundial.

El tercer capítulo, señala las políticas y estrategias implementadas por la administración del Presidente Salinas destinadas a promover, fomentar y diversificar las exportaciones, así como los obstáculos a los que todavía se enfrenta este importante sector de la economía, resaltando para ello la necesidad de reconvertir la planta industrial en México.

Finalmente, a modo de conclusión se señalan algunas propuestas para lograr que los esfuerzos realizados en

materia de promoción de exportaciones, conduzcan a una real presencia de nuestros productos en los mercados internacionales.

CAPITULO 1. LA GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL.

"Si sabemos ver al mundo entero como un mercado y como al emplazamiento de una fábrica, si contamos clientes antes de contar habitantes... si estructuramos el mundo de los negocios con el fin de satisfacer las necesidades y las demandas de los habitantes del mundo, entonces el comercio puede convertirse y se convertirá en la fuerza motriz del progreso mundial, y la libre empresa hará más sana, más feliz y más productiva la vida del hombre en todas partes".

RICHARD BARNET

1.1. ANTECEDENTES

El sistema mundial en su conjunto se ha venido transformando radicalmente durante los últimos treinta años, modificando el contexto de operación política, económica y social prevaleciente desde la época de posguerra.

En términos generales destacan por su importancia el colapso del sistema socialista y la introducción de la economía de mercado en Europa Oriental; la reunificación alemana; la formación de bloques comerciales regionales liderados por Alemania, Japón y Estados Unidos; la restructuración del sistema productivo a nivel internacional; la mayor movilidad de los factores (particularmente capital); la rapidez de las comunicaciones; la irrupción de los países y economías de industrialización reciente como exportadores de manufacturas (NIC'S) y la multiplicación de Empresas Transnacionales (ET) que aumentan su capacidad de acción autónoma.

El mundo que emergió de la posguerra cede paso a un sistema caracterizado por un grado creciente de permisibilidad internacional; que transita desde un mundo dominado por consideraciones de seguridad estratégica y por la confrontación entre las dos grandes potencias, hacia otro caracterizado por un cierto grado de distensión y por una atmósfera encaminada más hacia intereses económicos y comerciales.

En este contexto, el marco de referencia estratégico militar bipolar de la "Guerra Fría", se reemplaza indiscutiblemente por uno multipolar en lo económico, bipolar en capacidad nuclear y unipolar en lo político, que avisa aún profundos cambios de lo que será el nuevo orden internacional.¹ "Como resultado, Estados Unidos empieza a ejercer lo que podría llamarse una hegemonía diluída, ya que si bien mantiene la supremacía económica, tecnológica y militar, Japón y Europa están acortando distancias en los dos primeros ámbitos y la Exunión Soviética aún mantiene su condición de potencia nuclear"²

1 En 1945 había 2 superpotencias militares, Estados Unidos y la Unión Soviética, luchando por la supremacía, y una superpotencia económica, Estados Unidos, que estaba sola. En 1992, hay una superpotencia militar, EU, que se encuentra sola, y 3 superpotencias económicas; es decir, Estados Unidos, Japón y Europa, centrada ésta última en Alemania que luchan por conquistar la supremacía económica.

Cfr. Thurow Lester. Head to Head, La Guerra del Siglo XXI, Ed. Vergara, Argentina 1992, p.17

2 Sagasti, Francisco. "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias", Comercio Exterior, Vol.42, Num.12, Dic.1992, p.1102.

Una de las tesis que se ha venido aplicando a las grandes transformaciones que vive el mundo en la actualidad, es la llamada tesis de la "Globalización" de la economía mundial, "que no sólo ha redefinido la naturaleza y el sentido de los intercambios comerciales, financieros y tecnológicos, sino que ha modificado las condiciones que determinan la riqueza de las naciones" ³ y el poder económico relativo a los estados nacionales.

Para varios autores el proceso de "Globalización" no es mas que resultado y efecto de una nueva etapa del capitalismo que se desarrolla en el ambiente de lo que se ha denominado la Tercera Revolución Industrial, y que ha sido motivado a su vez por la intensificación de la acumulación del capital a través de las Empresas Transnacionales. John Borrego, en su artículo "La economía global: contexto del futuro", menciona que esta nueva etapa conlleva a las naciones a la formación de un sistema global, en el que se involucran y fusionan el capital industrial y bancario mundial, para conformar el capital financiero global que ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global.⁴

³ Alzati, Fausto. México en la economía internacional: oportunidades y retos de la globalización, Ed. Diana, México, 1990, p.25.

⁴ Borrego, John. "La economía global contexto del futuro", en Investigación Económica, UNAM, México, enero-marzo 1990, p.157-205.

Independientemente del enfoque y explicación que se de a la dinámica mundial, en este capítulo trataremos de identificar las diferentes causas que han dado lugar a el proceso de "Globalización" y las características fundamentales que nos permiten entender el entorno internacional en el contexto de este concepto.

El primer orden de problemas a señalar está constituido por la desregulación de la economía internacional vinculada con la declinación de la potencia económica norteamericana en las décadas de los sesenta y setenta, y con la consecuente rivalidad económica entre las economías industrializadas.

Durante la etapa de la última postguerra, Estados Unidos consolidó su posición dentro del ordenamiento económico internacional ⁵, a través de la integración de los países industrializados y en vías de desarrollo a su patrón de producción y consumo, sentando con ello las bases institucionalizadas de la regulación económica internacional.

Las tendencias hacia la homogeneización productiva de los países industrializados (especialmente los europeos) se dieron a partir de la difusión tecnológica y de la expansión internacional de las empresas norteamericanas. Esta expansión fue posibilitada tanto

5 Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos no tuvo competidores económicos. Demostró una clara superioridad económica; fué sin duda, la economía mas fuerte del mundo y jugó un juego adaptado a sus propias fuerzas. Cfr. Thurow Lester. Op.Cit., p.20

por el potencial y las características macroeconómicas de este país como por la capacidad de sus empresas que les permitió reestructurarse internacionalmente.

Las bases de regulación de la economía establecidas bajo la hegemonía norteamericana y la de sus empresas internacionales, permitieron resolver los conflictos derivados de los excedentes comerciales entre naciones, acceder a recursos naturales y a fuentes energéticas ubicadas en países subdesarrollados, difundir (entre países industrializados) la tecnología moderna, y cubrieron las necesidades de capital productivo y de financiamiento. Esto dio las bases de un ordenamiento internacional que permitió un largo auge del capitalismo como conjunto por más de un cuarto de siglo ⁶.

Ya para los años sesentas y con mayor claridad a principios de los setentas, se da una transformación estructural de la actividad económica e industrial a nivel internacional, originada entre otros aspectos por las agudas crisis que padecieron las economías occidentales, y que fueron motivadas a su vez por las oscilaciones abruptas en los precios relativos de las materias primas, sobre todo del petróleo en los años de 1973 y 1980.⁷

⁶ Minian, Isaac. Transnacionalización y periferia semiindustrializada, CIDE, México, 1983, p. 17-18.

⁷ CIDAC. La Conversión Industrial en México, col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México, 1988, p. 15.

Ante este panorama, el gran dinamismo de las economías de los países industrializados empieza a detenerse (experimentando una gran pérdida de competitividad en sus ramas industriales maduras principalmente frente a los productos manufactureros de los nuevos países industrializados - NIC'S -) ⁸, el comercio mundial se estanca y resurgen con particular fuerza las prácticas comerciales proteccionistas, dificultando y prolongando aún más la reestructuración industrial.⁹

El entorno de los años setenta (principalmente el encarecimiento súbito de la energía) obligó a los países industrializados a implementar amplios programas de reestructuración en las industrias declinantes ¹⁰, principalmente a realizar importantes procesos de modernización tecnológica y ajustes en sus estructuras industriales, con la finalidad de otorgar a sus aparatos productivos mayor competitividad y eficiencia, a través de la aplicación de innovaciones tecnológicas que impulsaran el crecimiento económico, generaran empleos y captaran un mayor volumen de divisas.

⁸ A mediados de los setenta, el volumen del comercio mundial de manufacturas creció considerablemente debido en gran parte al aumento de la demanda estadounidense de esos artículos, pasando su importación de 0 a un tercio de su producción total interna, lo cual constituyó para los NIC's la oportunidad de incrementar sus exportaciones a dicho país, dando como resultado un aumento de su participación comercial con los estados Unidos de 20% a 28%, motivando a su vez un déficit comercial de 62% en Estados Unidos.
Cfr. Millán Julio . La Cuenca del Pacífico, Ed. FCE, México 1992, p.90.

⁹ CIESP. Modernización y Productividad. El reto urgente para la industria mexicana, Ed. Diana, México, 1988, p. 19-20.

¹⁰ Idem.

Estos cambios reorientaron el patrón de industrialización mediante un ajuste productivo, tecnológico y financiero en los sectores industriales en crisis promoviendo el despegue de nuevas industrias acordes con la reciente Revolución Tecnológica y con el comportamiento presente y futuro de la demanda.

Otro elemento importante a señalar durante todo este proceso, y que se analizará con mas detalle adelante, es el papel fundamental que juegan las firmas o empresas trasnacionales, que buscan incidir en las estructuras locales de producción, así como en el consumo de bienes y servicios, tratando de maximizar sus rendimientos a nivel mundial, mediante el traslado al exterior de algunos procesos de producción en los que habían perdido su ventaja competitiva internacional.

En otro orden de ideas, es importante señalar que en esta época de cambio, también maduraron muchos países, que tiempo atrás venían instrumentando estrategias de desarrollo competitivas y tecnológicas como Japón y Alemania Occidental, que se convierten en nuevos protagonistas de las corrientes mundiales del comercio y la inversión. En Asia, los países recientemente industrializados (NIC'S) aumentan mas su participación en el Comercio Mundial.¹¹

¹¹ De acuerdo a la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los NIC's aumentaron su participación en el comercio mundial de manufacturas del 2.5 al 7.12% entre 1963-1976. En el mismo periodo Estados Unidos disminuyó del 17.2% al 13.3%.
Cfr. Millán, Julio A. Op.Cit., Ed. NAFIN-FCE, México, 1992, p.90.

Así, en el ámbito contemporáneo, es posible distinguir tres centros de poder mundial, capaces de determinar el curso de la economía y del comercio internacionales. Junto a la aún poderosa presencia de Estados Unidos destacan como los otros dos polos de poder la Unión Europea, que constituye el bloque mejor conformado e integrado del mundo, y Japón junto con los llamados Tigres del Sureste Asiático o NIC'S, que no forman un bloque pero que deben su fortaleza a su penetración comercial en todo el mundo.

La aparición de estos nuevos polos de poder económico, es otro de los factores que disminuye la hegemonía estadounidense, a pesar de la prolongada expansión política y comercial ocurrida en este país en los primeros años de la posguerra, y del mantenimiento e incluso ampliación de la presencia de este país en industrias líderes. Esta situación nos permite hablar de una multipolaridad económica, con su consecuente proceso de regionalización internacional.

Así, el resultado fundamental de todos los elementos que hemos citado, ha sido la intensificación de la competencia a nivel mundial (pero ahora ya no entre un país preponderante frente a sus adversarios menos poderosos), sino entre fuerzas relativamente niveladas ¹².

¹² Ferrer Vera, Oscar. "México Protagonista en la Globalización del mercado mundial", Ponencia del Congreso mexicano de la industria de la construcción, México, abril 1993, p.1-5

Esta nivelación ha sido producto de varias causas, en primer lugar la extensión del desarrollo de uso intensivo de tecnologías en muchas naciones y en segundo lugar la instrumentación de nuevas formas de producción tanto organizativas como tecnológicas, a través de las corporaciones trasnacionales, que han actuado como elemento ordenador e integrador de la acumulación de capital.

Todo este contexto de cambio que se vive a partir de la década de los sesenta y setenta, ha dado paso a una nueva forma de organización económica a nivel internacional, que globaliza e interrelaciona cada vez más los procesos de producción y comercialización mundial y que se ha visto acompañado de otras tendencias vigentes a nivel internacional, entre las que cabe destacar:

- 1) el crecimiento del sector servicios,
- 2) la importancia creciente de los factores de tecnología avanzada y mano de obra altamente calificada,
- 3) el papel crucial de la tecnología en la competencia internacional,
- 4) la demanda creciente de personal técnico y administrativo con muy alto grado de capacitación,
- 5) la creciente importancia de las ventajas comparativas creadas en relación con las ventajas naturales y,

6) el surgimiento de la Cuenca del Pacífico como el teatro de operaciones con el más acelerado crecimiento en lo relativo al Comercio Internacional, entre otros.¹³

Así, la transición hacia la "Globalización" en las industrias ha partido en una primera etapa, de un ámbito local donde inicialmente los propios países constituían el área competitiva y los oferentes estaban dados principalmente por industrias ubicadas en ellos. En una segunda etapa, el área de competencia fue ampliándose hasta alcanzar regiones específicas en las que dominaban los grandes oligopolios multinacionales y algunas industrias regionales, y finalmente en una tercera etapa, se alcanzó la globalización en los mercados transnacionales que abarcan al mundo entero y por oferentes locales con clara participación en los diferentes nichos de los mercados, observándose a través de la producción participativa internacional una tendencia hacia la fabricación mundial.¹⁴

Con base en este análisis, la "Globalización" se presenta, como una manifestación más de la interdependencia creciente que existe entre las naciones¹⁵, y se inscribe en una trayectoria histórica

13 CIDAC. El Acuerdo de Libre Comercio, col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México, 1991, p. 63.

14 Villareal, René. México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial, Ed. Diana, México, 1988, p.67.

15 La interdependencia como rasgo del capitalismo posmoderno, significa que las economías nacionales ante la apertura y la globalización en la producción y las finanzas han pasado a ser economías interdependientes de los mercados internacionales, aunque en realidad esta interdependencia está dada en

que comenzó con el aumento del Comercio Internacional y siguió con la internacionalización de las finanzas en los años setenta.

En su vertiente económica, la "Globalización" tiene su origen en la aceleración del progreso técnico en general que incide en la competitividad en todos los sectores y de los avances de las tecnologías de información y transporte que ha provocado cambios de las formas en que las empresas y países comercian con ellos.

Esta nueva forma de organización de la producción tiene como consecuencia una redefinición de ventajas comparativas, en las que la innovación permanente y el carácter global de la organización de las estrategias empresariales ejercen un papel decisivo.

Así pues, la "Globalización" de la economía mundial está constituida por la expansión del Comercio Internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción. Por lo tanto, el proceso de globalización de la economía mundial ha incrementado la interdependencia de las naciones, modificando sustancialmente las relaciones de intercambio que se venían dando desde la época

términos de desigualdad ya que los únicos que obtienen beneficios reales son las naciones desarrolladas.
Cfr. Villareal, René. Liberalismo social y reforma del Estado, Ed. NAFIN-FCE, México, 1993, p.395.

de posguerra; sin embargo es importante enfatizar que la interdependencia entre las naciones desarrolladas y en vías de desarrollo en esta etapa global, no implica necesariamente una distribución más equitativa de la riqueza, ya que "paradójicamente incrementa el potencial productivo del mundo y empobrece a su gente".¹⁶

En suma, de las tendencias que constituyen las causas y efectos de la globalización es importante resaltar las siguientes: la rapidez y el dinamismo de la innovación y adaptación tecnológica, la caída de los precios relativos de las materias primas y de los productos primarios, la importancia que han cobrado el sector servicios y el empleo calificado, la conversión de los bienes industriales en mercancías industriales (la mercantilización), la creación y explotación de nuevas ventajas comparativas y la internacionalización de la producción y de la distribución para aumentar competitividad.¹⁷ y el crecimiento de las exportaciones de manufacturas de alta tecnología a través de los NIC'S.

16 Borrego, John. Op.Cit., p.173

17 CIDAC. El reto de la globalización para la industria mexicana, col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México, 1989, p. 19.

1.2. LA RECONVERSION INDUSTRIAL EN LA INTERNACIONALIZACION DE LA PRODUCCION Y DEL CAPITAL: EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES.

Como se mencionó anteriormente, vivimos en un sistema geopolítico y una economía global en transición con grandes cambios estructurales y en donde las relaciones entre las naciones están definidas cada vez más por la producción global y el uso intensivo de tecnologías.

Esta nueva etapa que nos presenta el sistema mundial en su conjunto responde a las necesidades de su propia dinámica. Se observa pues, que a la internacionalización del comercio y de la producción primaria que dominó la primera mitad del siglo XX, siguió la de la producción industrial y los servicios (principalmente en el sector financiero), de tal manera que a comienzos de los años setenta el valor de las empresas trasnacionales fuera de su país de origen había sobrepasado con creces el Comercio Internacional, en tanto que una proporción creciente de este último se verificaba al interior de esas mismas firmas.

Por esa misma época, la inconvertibilidad del dólar primeramente, los excedentes acumulados por la OPEP mas tarde y la recesión de los países industrializados por último provocan el renacimiento de los mercados financieros internacionales, representados por los mercados de euromonedas. Al mismo tiempo, la innovación tecnológica se convierte en el principal factor de competencia

entre las naciones industrializadas, en circunstancias de que su control radica fundamentalmente en las empresas trasnacionales, ya sea actuando en función de sus propios planes de expansión o de contratos suscritos con el estado.¹⁸

"Las características principales del nuevo sistema son: producción internacionalizada bajo control centralizado; dimensión masiva y gigantescos recursos financieros de la unidad institucional básica; determinismo y vanguardismo tecnológico, y una concentración de poder económico alto en crecimiento continuo".¹⁹

Así, el principal aspecto que ha generado los profundos cambios a nivel internacional ha sido la internacionalización del capital a través de la expansión de las corporaciones trasnacionales, quienes se han multiplicado rápidamente durante las dos últimas décadas.²⁰ (Ver Cuadro 1.1).

18 Tomassini Luciano, "Trasnacionalización y Desarrollo Nacional en América Latina", Comp. p.31-33

19 Borrego, John. Op.Cit., p.159

20 El comercio internacional se encuentra cada vez mas dominado por las empresas trasnacionales, y este a su vez se maneja de una manera oligopólica, es decir unas cuantas empresas dominan el mercado mundial.

cuadro1.1.
LAS CINCUENTA CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO 1993

RANGO	EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	VENTAS (MILL. DOLARES)
1	GENERAL MOTORS	EU	133621.9
2	FORD MOTOR CO.	EU	108521.0
3	EXXON	EU	97825.0
4	ROYAL DUTCH/SHEL	R.U./HOLANDA	95134.4
5	TOYOTA MOTOR	JAPON	85283.2
6	HITACHI	JAPON	68581.8
7	IBM	EU	62716.0
8	MATSUSHITA	JAPON	61384.5
9	GENERAL ELECTRIC	EU	60823.0
10	DAIMLER BENZ	ALEMANIA	59102.0
11	MOBIL	EU	56576.0
12	NISSAN MOTOR	JAPON	53759.8
13	BRITISH PETROLUM	REINO UNIDO	52485.4
14	SAMSUNG	COREA DEL SUR	51345.2
15	PHILIP MORRIS	EU	50621.0
16	IRI	ITALIA	50488.1
17	SIEMENS	ALEMANIA	50381.3
18	VOLKSWAGEN	ALEMANIA	46311.9
19	CHRYSLER	EU	43600.0
20	TOSHIBA	JAPON	42917.2
21	UNILEVER	R.U./HOLANDA	41842.6
22	NESTLE	SUIZA	38894.5
23	ELF AQUITAINE	FRANCIA	37016.3
24	HONDA MOTOR	JAPON	35797.9
25	ENI	ITALIA	34721.3
26	FIAT	ITALIA	34706.7
27	SONY	JAPON	34602.5
28	TEXACO	EU	34359.0
29	NEC	JAPON	33175.9
30	E.I. DUPONT	EU	32621.0
31	CHEVRON	EU	32123.0
32	PHILIPS	HOLANDA	31665.5
33	DAEWOO	COREA DEL SUR	31893.4
34	PROCTER/GAMBLE	EU	30433.0
35	RENAULT	FRANCIA	29974.8
36	FUJITSU	JAPON	29093.9
37	mitsubishi electric	JAPON	28779.8
38	ABB	SUIZA	28315.0
39	HOECHST	ALEMANIA	27844.8
40	ALCATEL ALSTHOM	FRANCIA	27599.4
41	MITSUBISHI MOTORS	JAPON	27310.9
42	PEMEX	MEXICO	26572.9
43	MITSUBISHI HEAVY	JAPON	25804.0
44	PEUGEOT	FRANCIA	25669.1
45	NIPPON STEEL	JAPON	25480.5
46	AMOCO	EU	25336.0
47	BOEING	EU	25285.0
48	PEPSICO	EU	25020.7
49	BAYER	ALEMANIA	24797.1
50	BASF	ALEMANIA	24531.9

FUENTE: " The 500 world's largest industrial corporations", Fortune, julio 25 1994, p.49.

Las nuevas formas sociales responden entonces, a un proceso mundial de concentración e internacionalización del capital dominado por las corporaciones globales (principalmente norteamericanas y japonesas) Ver Cuadro 1.2 , en su afán por controlar mecanismos fundamentales de la acumulación capitalista de la economía mundial tales como: capital, tecnología, comunicación, mercado y proceso de trabajo.

CUADRO 1.2

DISTRIBUCION DE LAS 500 EMPRESAS MAS IMPORTANTES DEL MUNDO POR PAIS (1993).

PAIS RESPECTO DE LAS 500	NUMERO DE EMPRESAS	DE COMPAÑIA	RANGO
ESTADOS UNIDOS	159	GENERAL MOTORS	1
JAPON	135	TOYOTA NOTOR	5
REINO UNIDO	41	BRITISH PETROLEUM	13
ALEMANIA	32	DAIMLER-BENZ	10
FRANCIA	26	ELF AQUITAINE	23
COREA DEL SUR	12	SAMSUNG	14
SUECIA	12	VOLVO	89
AUSTRALIA	10	BROKEN HILL	126
SUIZA	9	NESTLE	22
OTROS	64	-----	---

FUENTE: " The 500 world's largest industrial corporations", Fortune, julio 25 1994, p.84-90.

Esta dinámica de concentración constante fue impulsada por el surgimiento de fusiones de conglomerados y por la consolidación de oligopolios en el grueso de los sectores manufacturero, banquero y comercial. En este sentido se observa claramente que estas compañías gigantes ejercen cada vez mayor control en la

economía mundial, ya que su expansión a través de fusiones o adquisiciones les ha permitido fortalecerse y dominar varios sectores del mercado mundial controlando y nulificando en otros casos la competencia. ²¹ (Ver Cuadro 1.3)

Aurelio Peccei, uno de los directores de la Fiat y organizador del Club de Roma, afirma que indudablemente la corporación mundial o trasnacional, es el agente mas poderoso para la internacionalización de la sociedad humana.

La Empresa trasnacional es así, la primera institución de la historia de la humanidad dedicada a la planificación centralizada a escala mundial; su objetivo primordial consiste en organizar e integrar las actividades económicas de todo el mundo con el fin de obtener los máximos beneficios mundiales.

El aspecto mas relevante y revolucionario de la empresa trasnacional no es su tamaño sino su visión mundial que esta alterando profundamente el sistema de estados nacionales en torno al cual se han organizado la sociedad a lo largo de más de cuatrocientos años.

²¹ Idem

CUADRO 1.3
PARTICIPACION DE LAS 500 COMPAÑIAS MAS GRANDES DEL MUNDO POR
SECTOR INDUSTRIAL
1993

TIPO DE INDUSTRIA	NUMERO DE EMPRESAS PARTICIPANTES
REFINACION DE PETROLEO	50
ALIMENTOS	47
EQUIPO ELECTRONICO Y ELECTRICO	44
PARTES Y VEHICULOS AUTOMOTORES	43
QUIMICOS	43
METALES	33
EQUIPO AGRICOLA E INDUSTRIAL	26
FARMACEUTICOS	26
PRODUCTOS FORESTALES Y PAPEL	23
MATERIALES DE CONSTRUCCION Y VIDRIO	21
PRODUCTOS METALICOS	20
EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTACION	18
BEBIDAS	18
AEROSPAICIAL	15
IMPRESION Y PUBLICIDAD	12
PRODUCTOS PLASTICOS Y GOMAS	11
EQUIPO DE CONTROL, CIENTIFICO Y FOTOGRAFICO	10
COSMETICOS	10
TEXTILES	9
PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO Y MINERIA	6
TABACO	5
INDUSTRIA DEL VESTIDO	3
EQUIPO DE TRANSPORTACION	3
JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS	2
JOYERIA Y PLATERIA	2

FUENTE: "The 500 world's largest industrial corporations", Fortune, julio 25 1994, p.82.

Además, la Empresa Transnacional a diferencia de las sociedades mercantiles de hace todavía unos años, ya no considera las fábricas y los mercados del extranjero como apéndices de su actividad interior, sino como una sola unidad económica integrada, pero en su beneficio.²²

²² Barnett, Richard. Global Reach, Ed. Grijalbo, México, 1974, p.13-18.

El poder de la corporación mundial resulta de su capacidad para utilizar las finanzas, la tecnología y las más modernas técnicas de comercialización en orden a integrar la producción a escala mundial y hacer así realidad el viejo sueño capitalista de un solo gran mercado, internacionalizando así toda la producción a nivel mundial.

"La internacionalización de la producción significa simplemente que cada vez son más numerosos los bienes y servicios del mundo (Producto Mundial Bruto) que son producidos en un mayor número de países, y que el proceso de producción prescinde cada vez más las fronteras nacionales".²³

El aspecto revolucionario de la producción internacional consiste en que mas instalaciones de producción ubicadas a grandes distancias entre sí pueden, gracias a ciertas innovaciones como los embarques con contenedores y las comunicaciones vía satélite, integrarse en lo que viene a ser, conceptualmente, una fábrica mundial sin ataduras geográficas. Así, antes de que el producto llegue al consumidor llevará el sello de varios países. El capital de uno, los recursos naturales de otro y la mano de obra de un tercero.²⁴

²³ Ibid, p.31

²⁴ Ibid, p.33

Así, los vínculos entre empresas de diferentes economías han crecido con rapidez e incluyen acuerdos de subcontratación de largo plazo e inversiones recíprocas, compras minoritarias de acciones de una sociedad y contratos de patente entre otras. La importancia creciente de la Inversión Extranjera Directa (IED) y de los nexos de deuda entre empresas de diferentes países implica que la producción y distribución son cada vez mas frecuentes en las redes de empresas en todo el mundo.²⁵

En este proceso se observa también, que la internacionalización del capital de financiación es tan esencial como la propia internacionalización de la producción, ya que mediante el empleo de sistemas de administración del numerario centralizado y ordenado electrónicamente, las compañías trasnacionales se encuentran en una posición única para jugar con el capital mundial y los mercados de divisas, arreglando las cosas a su conveniencia.²⁶

En este sentido, se observa la interrelación de dos procesos que se fusionan entre sí. Por un lado tenemos al capital mundial industrial, producto y causa de la expansión de las corporaciones mundiales y de la internacionalización de la economía mundial, y por el otro, al capital bancario mundial, producto y causa de la expansión de los bancos globales.

25 Tussie, Diana. "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo", en Comercio Exterior, vol.43, Num.10, México 1993, p. 902.

26 Barnet, Richard. Op. Cit., p.34

Con el surgimiento del capitalismo global se ha llevado a cabo una fusión del capital industrial y bancario mundial, para conformar el capital financiero global, que ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global.²⁷

Es pertinente insistir en que las corporaciones y los bancos globales son las partes operativas de una nueva racionalidad y estructura del poder internacional que busca las máximas utilidades a escala mundial utilizando tácticas globales para planificar el uso de factores productivos ²⁸. Es en este sentido en donde la tecnología y la desregulación financiera han acelerado la internacionalización, ya que ambos actúan como factores habilitantes y fuerzas impulsadoras en este proceso.²⁹

Así por ejemplo, la revolución en las comunicaciones amplió los contactos internacionales a pasos agigantados, facilitó la integración de los mercados nacionales, la rápida expansión del comercio mundial y acortó la distancia económica entre los países. Las nuevas tecnologías de información y telecomunicaciones tienen implicaciones directas en la organización productiva mundial, y debido al alcance global de

27 Borrego, John. Op.Cit., p.171

28 Ibid, p.175-176

29 Tussie, Diana. Op.Cit., p.902

las transnacionales, países diferentes se convierten en sustitutos de ubicación cercana. La capacidad de esas empresas para transferir y diversificar regionalmente la producción como parte de sus actividades en escala mundial ha recrudecido la competencia entre los países en cuanto a su ubicación, lo que constituye una nueva forma de competencia entre los países.

Además, las nuevas tecnologías de información han afectado notablemente los flujos financieros mundiales. Como a los gobiernos les ha incrementado la dificultad para controlar la información financiera transfronteriza y los flujos de capital, se han eliminado o flexibilizado en otros casos las restricciones a las actividades financieras. Asimismo, dichas tecnologías han contribuido a la internacionalización de las finanzas facilitando el comercio transfronterizo de los servicios financieros, permitiendo que este tipo de transacciones crezcan en forma exponencial y excedan con mucho los incrementos de la producción, el comercio de bienes o la IED. Los tipos de cambio y las tasas de interés nacionales son cada vez más sensibles a los movimientos financieros internacionales.

Así, debido a la mayor interrelación de los mercados financieros, el comercio (y por tanto la producción, la inversión y el empleo) está más directamente expuesto a las fluctuaciones del entorno financiero internacional.³⁰

30 Ibid, p.902-903

Como se ha señalado, la transformación experimentada por las sociedades nacionales y los cambios que han tenido lugar en el sistema internacional se encuentran estrechamente asociados al lugar cada vez mas importante que ha pasado a ocupar la innovación tecnológica en la dinámica del mundo contemporáneo, alterando profundamente las expectativas individuales y las formas de satisfacerlas, las fuentes de poder de las sociedades nacionales y las arenas en que se libra la competencia entre ellas, competencia que precisamente se ha desplazado cada vez más hacia el terreno industrial y tecnológico.

Este proceso impone cada vez mayores presiones a los gobiernos para que liberen aún más sus políticas relativas a las transacciones internacionales y para que alinien las políticas y los regímenes normativos de numerosas áreas a las prevalecientes en las principales naciones comerciales.³¹

Así, en su afán por adaptar sus economías al creciente cambio y competencia internacional, todas las naciones se han visto obligadas a realizar ajustes a su estructura económica e industrial, lo que constituye una característica normal y permanente de su propio desarrollo económico.

³¹ Idem

Aún cuando la necesidad de la llamada Conversión Industrial ³² es común en todos los países, cada uno ha desarrollado estrategias distintas en función de sus características políticas, y culturales de la naturaleza de su estructura económica y de su desarrollo y estructura industrial.

En las economías de mercado, el proceso de reconversión industrial es un esfuerzo permanente de innovación tecnológica, de diseño y fabricación de nuevos procesos y productos y en general de mayores niveles de eficiencia. Por ello, la renovación del parque industrial tiende a ajustarse a los nuevos requerimientos que exige el avance industrial de las naciones más competitivas, lo cual implica la eliminación de industrias menos productivas, la reducción de capacidad existente en las que se presentan disminuciones seculares de la demanda, la reducción de costos y precios y, en general, continuos avances en la innovación.

En contraste, en las economías cerradas o planificadas, el proceso de modernización industrial tiende a frenarse o retraerse como resultado de la falta de incentivos. Así, a mediano y largo plazo, las economías con poco o nulo enfrentamiento a la competencia internacional empiezan a quedarse a la zaga en la creación de nuevos productos, los precios de sus bienes se fijan

32 La reconversión industrial se define como el conjunto de cambios y medidas de orden macro y microeconómico que tienden a adecuar la estructura productiva de un país a las condiciones de modernidad, eficiencia y productividad que prevalecen en la economía mundial. Cfr. CEESP. Op.Cit., p.13

en niveles subóptimos, sus procesos productivos se vuelven anticuados y su parque industrial envejece ante el lento paso de la innovación.

Como ya mencionamos, la reconversión industrial es un proceso natural de las economías dinámicas, resultado de la necesidad permanente de alcanzar un alto grado de competitividad en los mercados internos y externos, lo que los obliga a realizar continuos esfuerzos por reducir costos y mejorar la calidad de sus productos, a crear nuevos bienes , a desarrollar o adquirir nueva tecnología que modernice su planta industrial y, en general a efectuar constantes innovaciones.

Fue así como desde los primeros años de la década de los setenta se iniciaron en los países desarrollados amplios programas de reestructuración en las industrias declinantes, consistentes en importantes modificaciones en las formas operativas de sus empresas ³³ y en la introducción constante de nuevas tecnologías que surgen de un poderoso aparato de investigación y desarrollo, cuyo fin es mantener y/o mejorar los niveles de calidad y de precio de sus productos, reforzando al mismo tiempo su posición comercial.

Un ejemplo de adaptación a el proceso de globalización lo constituye el exitoso ajuste de Japón. Este país reestructuró su

³³ Ibid, p.19

forma de producir y distribuir apartir de la explosión de los energéticos, sobre todo la ocurrida en 1973. Esta reestructuración significó el desarrollo y la explotación de nuevas ventajas comparativas: Japón reorientó su producción pasando de industrias procesadoras, intensivas en mano de obra y consumidoras de materiales e insumos primarios, hacia otras intensivas en tecnología y el uso de mano de obra altamente calificada, lo que le permitió penetrar como un fuerte e importante competidor en el mercado internacional.³⁴

Así, el progreso tecnológico que vive el mundo en la actualidad, y que es quizás el de mayor alcance y consecuencias de entre los experimentados hasta ahora, es el que surge con "La Tercera Revolución Tecnológica, la cual está caracterizada por un ritmo inusitado de innovación y difusión tecnológica, en áreas tales como la informática y la robótica con todas sus vastas ramificaciones y aplicaciones; el desarrollo de las comunicaciones con base en los satélites y las fibras ópticas, la ingeniería genética; la electrónica y la revolución de materiales entre otros" ³⁵.

La tecnología entonces, se ha convertido en el factor dinámico y mas importante del proceso de cambio en las tendencias productivas mundiales y de la división de la producción en las

34 CIDAC, Op.Cit., p.18

35 CFR, Villareal, René. p.49-66

diferentes unidades, sectores y regiones, permitiendo a las empresas reorganizar su proceso productivo, diseñar nuevos productos, reducir costos, desarrollar y explotar ventajas técnicas sobre sus competidores y aprovechar eficientemente los insumos aumentando su productividad.

Es pues un hecho que se están conformando los grandes cambios estructurales en las formas y relaciones de producción en la industria; es evidente que en los ciclos o revoluciones tecnológicas recientes se ha ido conformando un gran cambio estructural proveniente de las grandes innovaciones. Estas, en algunos casos están dándose y en otros se darán en los próximos años, en los que seguramente viviremos un acelerado proceso de formación de interrelaciones entre los actuales o los nuevos sectores dinámicos.

1.2.1. EL PAPEL DE LOS SERVICIOS EN LA INTERNACIONALIZACION DE LA PRODUCCION

Otra tendencia importante a mencionar dentro del proceso de globalización lo constituye el acelerado crecimiento de la participación del sector servicios en el comercio mundial, ya que muchas de las nuevas actividades que surgen a partir de la incorporación de innovaciones tecnológicas son responsables directas del impresionante crecimiento de este sector.

El crecimiento del sector servicios no debe entenderse como la emergencia de actividades nuevas y autónomas que reemplazan a la actividad industrial, sino como expresión de las transformaciones que experimenta el sector industrial, sin las cuales no cabría esta expansión del sector servicios.³⁶

De hecho, el comercio de bienes y servicios ha existido en todos los tiempos; se siguen trayendo bienes, mensajes, conocimientos e información como en la antigüedad, la diferencia radica en que la tecnología moderna ha hecho posible transportar bienes y personas en cuestión de horas en lugar de años, con una mayor comodidad y a menores precios.

Además, el crecimiento del comercio internacional del sector servicios en los últimos años, se ha visto motivado en gran medida por la necesidad de la empresa o corporación transnacional de obtener los mayores beneficios a escala mundial.

La operación y administración de las empresas transnacionales debe apoyarse, y se apoya de hecho en un amplio comercio internacional de servicios. Sólo las grandes empresas pueden permitirse pagar los elevados costos en transporte y comunicaciones para mantener contactos frecuentes y amplios entre productores y usuarios de los servicios que se hallan separados por grandes distancias.³⁷

36 Fajnsylber, Fernando. La industrialización trunca de América Latina, Ed. Nueva Imagen, México, 1988, p.28

Así pues vemos que cada uno de los componentes de una compañía internacional- comercio mundial de bienes, finanzas, viajes y la operación de empresas multinacionales- exige el comercio internacional de servicios. Las industrias de este último ramo proporcionan el transporte, las comunicaciones, el financiamiento, los seguros, los conocimientos prácticos y todos los otros sistemas auxiliares que se requieren para el comercio mundial.³⁸

Los satélites de comunicación y las computadoras han posibilitado el envío de largos mensajes y grandes sumas de dinero a regiones apartadas del globo en cuestión de segundos.

Los mismos avances tecnológicos que han facilitado el movimiento de la información de un país a otro han convertido también a la creación, el procesamiento y la distribución de la información en la fuente de un nuevo crecimiento económico de los países industrializados.³⁹

Así, el avance tecnológico en las industrias de computación, comunicación y automatización administrativa es el factor responsable del desarrollo de la informática. Dichas industrias

37 Feketekuty Gexa. Comercio Internacional de servicios, Ed. Gernika, México, 1990, p.39

38 Ibid, p.35

39 Ibid, p.58

son de hecho, las herramientas para llevar a cabo la recolección, el almacenamiento, el procesamiento, la transmisión y el uso de información. Sin embargo, no todas las actividades que ha absorbido el sector servicios tienen que ver con la incorporación tecnológica; también existen empresas que ofrecen servicios a otras firmas, únicamente para complementar el proceso de producción de las segundas, como son por ejemplo el procesamiento y la maquila.

La importancia que ha cobrado el sector servicios por el desplazamiento de empresas industriales y por el surgimiento de compañías que se ofrecen para complementar los procesos productivos de otras empresas, ha repercutido directamente en el empleo, el cual se ha concentrado principalmente en actividades relacionadas con la investigación, el manejo y difusión de la información y el diseño o la administración de procesos automatizados.

Las fábricas crecientemente automatizadas requieren menos obreros en la línea de producción, aunque mas empleados para programas de computadoras, diseñar nuevos productos y procesar datos operativos.⁴⁰

Por otro lado, el uso intensivo de capital, tecnología y personal altamente capacitado en los procesos productivos esta desplazando

40 Idem

seriamente al trabajo no calificado, además de que los servicios están demandando una mayor proporción de empleo, al cual se le exige un alto nivel de calificación necesario para manejar los instrumentos modernos y de avanzada tecnología que se han incorporado en el proceso productivo.⁴¹

En este sentido, es necesario que las empresas para elevar su competitividad, incorporen en su proceso productivo el uso de personal calificado y que pongan en práctica constantemente programas de capacitación para sus trabajadores, ya que esta constituye una ventaja comparativa en relación a los competidores y les otorga la posibilidad tanto de aumentar la productividad con respecto al uso del factor trabajo, como de competir exitosamente.

"Los mercados del extranjero se encuentran de esta manera vinculados mas estrechamente con los mercados locales, y los empleos y los beneficios de las empresas están ligados ahora mucho mas fuertemente a la competencia en el mercado mundial".⁴²

⁴¹ CIDAC, Op.Cit., p.18-23

⁴² Feketekuty, Geza. Op.Cit., p.60

1.3. LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO DENTRO DE LA REORGANIZACION INTERNACIONAL DE LA PRODUCCION

Como hemos podido observar a lo largo de este capítulo, al inicio de los años setenta, la estructura productiva de los países industrializados entra en un acelerado proceso de transformación calificado de auténtica revolución industrial, en la que empieza a darse una gran difusión de nuevas tecnologías y formas de organización productiva.

Los campos tecnológicos de la denominada Tercera Revolución Industrial tienen un factor común que la distingue de la Primera y Segunda. En la Primera la máquina de vapor, el uso del carbón y el acero fueron las innovaciones que rompieron el orden previo; en la Segunda Revolución fueron el uso del petróleo, la electricidad y el motor de combustión interna los que produjeron el cambio, y en la Tercera Revolución, que es la que vivimos hoy día, se puede señalar que se parte del conocimiento de una serie de principios básicos recientemente descubiertos que constituyeron un rompimiento en la actividad de explorar y manipular la estructura de la materia.

En esta Tercera Revolución Tecnológica se habla ahora de las nuevas ventajas comparativas dinámicas o ventajas competitivas, bajo la perspectiva de que ante las transformaciones dadas, las ventajas comparativas se adquieren y se buscan deliberadamente a diferencia de las planteadas por las teorías neoclásicas del

Comercio Internacional. Los aspectos determinantes de estas nuevas ventajas comparativas dinámicas consisten en los siguientes aspectos:

* automatización y la robótica, que afectan a las ventajas comparativas que antes se determinaban por la mano de obra.

* los sistemas de producción flexible, que afectan a las ventajas comparativas de producto de gran escala de producción.

* los nuevos materiales que sustituyen las ventajas comparativas basadas en recursos materiales.

* nuevos sistemas de transporte y comunicaciones ⁴³

Así la Tercera Revolución Industrial se presenta bajo una nueva organización de la producción en donde el advenimiento de los sistemas de producción global (fábrica mundial, subcontratación, comercio intrafirmas) y las formas de producción son sistemas flexibles, que modifican los patrones tradicionales de producción que durante años permanecieron inalterables (Ver Cuadro 1.4).⁴⁴

43 Villareal, René. Op.Cit., p. 49-109

44 Ibid, p. 66-67

CUADRO 1.4
IMPLICACIONES DE LA TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL

CAMBIOS DE LOS DETERMINANTES DE LA VENTAJA COMPARATIVA DINAMICA.	CAMBIOS EN LA FORMA DE PENETRACION DE MERCADOS INTERNACIONALES Y AVANCES A MAYOR COMPETITIVIDAD.
AUTOMATIZACION Y ROBOTICA (MANO DE OBRA)	- PRODUCCION GLOBAL
SISTEMA DE PRODUCCION FLEXIBLE (ESCALA E INTENSIDAD DE CAPITAL)	-SUBCONTRATACION (POST-MAQUILA) * COMPONENTES DE PRODUCTOS * PROCESOS ESPECIALIZADOS
NUEVOS MATERIALES (RECURSOS NATURALES) *PLASTICOS Y RESINAS *CERAMICAS *ALTAS ALEACIONES	-FABRICA MUNDIAL
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES (VENTAJA GEOGRAFICA)	

FUENTE: Villareal René, *op.cit.*, p. 109

Todos estos cambios que se han venido dando en el proceso productivo, son en gran parte consecuencia del crecimiento de las corporaciones trasnacionales, las cuales en la búsqueda de mayores beneficios, emprenden desde hace ya varias décadas su camino hacia la integración global de la producción buscando nuevos mercados y maneras más provechosas de organizar la producción a escala mundial. Para ello, muchas de estas corporaciones (principalmente las norteamericanas) se han desplazado en forma masiva a la producción en el extranjero de

exportaciones de manufacturas destinadas en un principio al mercado interno y después hacia otros mercados.⁴⁵

El fenómeno de la producción en el exterior puede considerarse como un sistema de producción ligado a la retención de competitividad por parte de las empresas de los países desarrollados después de que un producto ha entrado en la parte baja del ciclo de los productos. Es decir, las empresas que desarrollaron el producto continúan produciendo económicamente reubicándose o subcontratando instalaciones de maquila en los países en desarrollo de salarios bajos.⁴⁶

Dentro de esta reorganización internacional de la producción, la División Internacional del Trabajo presenta dentro de sus características fundamentales la división de las industrias manufactureras en las que se usa tecnología estable para fabricar productos relativamente simples (industrias tradicionales), y las que usan tecnología avanzada de rápido desarrollo para fabricar

⁴⁵ En los últimos diez años ha sido mucho más fácil obtener beneficios en el extranjero que en el seno de la economía estadounidense. El resultado de ello ha sido que las sociedades estadounidenses han ido traspasando una proporción cada vez mayor de capital al extranjero: aproximadamente un tercio del total de los capitales de la industria química, un 40% de los de la industria de bienes de consumo, cerca del 75% por ciento de los de la industria eléctrica y un tercio mas o menos de los de la industria farmacéutica se encuentra actualmente fuera de los Estados Unidos.

Además, más del 30% de las importaciones y exportaciones de los Estados Unidos es comprado y vendido por 187 empresas transnacionales con sede norteamericana a través de sus subsidiarias extranjeras.

Cfr. Barnett, Richard. Op.Cit., p.16-17.

⁴⁶ Grunwald, Joseph. La Fábrica mundial, Ed. FCE, México, 1991, p.24

productos nuevos de rápida obsolescencia (industrias de alta tecnología).

Las industrias tradicionales han sido generalmente asociadas con las tecnologías intensivas en mano de obra (y se ubican generalmente en los países en desarrollo), y las industrias de alta tecnología deben su éxito al acceso a recursos especializados requeridos por la investigación y el desarrollo experimental y los procesos de producción muy complejos (y se ubican generalmente en las naciones desarrolladas), aunque conforme maduran los productos, la tecnología se difunde y los productos de alta tecnología se convierten simplemente en productos tradicionales, y la producción se desplaza hacia otros sitios mas competitivos en el exterior.

La transferencia de algunos procesos productivos al exterior (en donde una parte aporta mano de obra y la otra componentes), no sustituye al intercambio tradicional de bienes primarios por productos manufacturados. Este comercio intraindustrial complementario es una adición relativamente nueva a la cambiante División Internacional del Trabajo.

La internacionalización de la industria se complementa entonces, entre los factores productivos de los países en desarrollo y de los desarrollados, realizando la maquila poco calificada en áreas de salarios bajos y abundante mano de obra, y las operaciones más

calificadas en los países desarrollados en donde abunda la mano de obra calificada y recursos tecnológicos y científicos.⁴⁷

Así, la producción de un bien abarca cada vez más, la participación de varios países; en donde cada uno de ellos realiza ciertos procesos, partes o componentes de esa fábrica mundial o global.⁴⁸

Es importante mencionar también que en todo este proceso de internacionalización, entendido como una nueva forma de redistribución económica internacional mas móvil y flexible, cobra cada vez mayor importancia la internacionalización del trabajo que implica tanto el movimiento simple de las fuerzas laborales como la creciente habilidad del capitalismo global para reproducir los procesos más avanzados a lo largo del mundo.

El sistema integra mercados y a gente misma en una escala superior; en donde los gustos, estilos de trabajo, el empleo doméstico, los valores y las costumbres, así como las tradiciones nacionales y la cultura son influenciados por el capital global.⁴⁹

47 Ibid, p.12-13

48 Villareal, René. Op. Cit., p.67

49 Borrego, John. Op.Cit., p.186

La internacionalización significa también que empresas distintas se especializan en etapas diferentes del proceso de producción, promoviendo de esta manera la producción compartida, traspasando sectores, regiones y fronteras. En este sentido, la producción de un bien abarca actualmente la participación de varias empresas que están distribuidas en distintos países, regiones o sectores.⁵⁰

Las empresas de los países industrializados colaboran con las empresas de los países en desarrollo en la manufactura de diversos productos: para el caso de productos de alta tecnología (por ejemplo electrónicos), la colaboración se presenta regularmente entre la matriz de una empresa transnacional y sus subsidiarias extranjeras asentadas en países en desarrollo; y en otras líneas de productos (por ejemplo textil) la tendencia es la subcontratación con empresas independientes del país en desarrollo, aunque sin duda alguna, la motivación fundamental en este tipo de coproducciones, es la reducción de costos de producción mediante el empleo de mano de obra barata de los países en desarrollo⁵¹, y no la búsqueda de beneficios reales para el libre comercio mundial.

Así en el marco global de la Nueva División Internacional del Trabajo, puede verse a la coproducción como una de las

50 CIDAC. Op.Cit., p. 26

51 Grunwald Joseph. Op.Cit., p. 322-323

características principales de la reorganización internacional de la industria, en la que todos los países buscan permanentemente ocupar un lugar destacado.

En esta inmensa "fábrica" en que se ha convertido el planeta, las diferentes áreas o departamentos son ahora países o incluso "regiones", compitiendo continuamente por añadir el mayor volumen posible a un producto final cuya "nacionalidad" real no es un solo país sino todo el mundo.

Las computadoras, las fábricas robotizadas y las fábricas completamente automatizadas reducen en gran escala la utilización de la fuerza de trabajo física en la manufactura.

Simultáneamente, la compleja maquinaria agrícola, los fertilizantes, los pesticidas y la ingeniería biogenética están disminuyendo la necesidad de la fuerza de trabajo física en la producción de alimentos. Así, en la actualidad una importante cantidad de personas se ganan la vida trabajando en el sector servicios.⁵²

Esta nueva forma de organización económica ha extendido su influencia a prácticamente todas las actividades, sean de gobiernos, o servicios financieros, empresas de todos tamaños, locales o multinacionales. Las empresas, para ser exitosas en

⁵² Feketekuty, Geza. Op.Cit., p. 62

este marco rediseñan sus procesos productivos, fortaleciendo sus ventajas comparativas tradicionales y creando dinámicamente nuevas ventajas competitivas, basadas fundamentalmente en el conocimiento tecnológico y en los sistemas de comercialización.

En la actualidad, la fuente de competitividad ya no es sólo el costo de los insumos o de la mano de obra, o la inversión de capital; es la nueva forma en que se organizan los procesos productivos lo que más importa en las manufacturas y los servicios. ⁵³

Ahora, la participación global de empresas de distintos países y tamaños es común; la colaboración y aún la competencia, se dan en áreas geográficas y actividades que hace apenas unos años era imposible imaginar, surgiendo así el proceso de globalización de la producción. ⁵⁴

Además, en todo el mundo y en todos los sectores productivos se está difundiendo aceleradamente un nuevo paradigma tecnológico basado en la informática y la robótica, que acelera los patrones de las ventajas comparativas internacionales en perjuicio de las industrias intensivas en mano de obra, y en favor de las intensivas en conocimientos. La producción en el exterior ha modificado permanentemente la composición de la

⁵³ Vera Ferrer, Oscar. Op.Cit., p. 26

⁵⁴ Villareal, René. Op.Cit., p. 67

demanda de mano de obra en la parte de la industria que permanece en el país, así los menos calificados y los empleados marginalmente son los más afectados. Irónicamente, la demanda de trabajadores de ensamble parece aumentar con los cambios tecnológicos.⁵⁵

En suma se observa, que las nuevas tecnologías de producción con frecuencia requerirán más mano de obra altamente calificada y a medida que los conocimientos y la capacitación aumenten su importancia en la actividad productiva, la no calificada de bajo costo será cada vez menos importante como insumo productivo y como factor de competitividad internacional (aunque todavía es requerida para algunos procesos productivos) .

En consecuencia, una de las principales líneas de acción en el campo de la ciencia y la tecnología se refiere a la educación básica, el entrenamiento vocacional y la capacitación profesional.⁵⁶

La evidencia histórica actual nos muestra también que hemos pasado a una etapa de "producción global" o "fábrica mundial", lo que plantea la necesidad de pasar de una etapa de maquila a la postmaquila. Así la maquila que se inicia en los años sesenta y se caracteriza por que los países industrializados trasladaran a

55 Grunwald, Joseph. Op.Cit., p.298

56 Sagasti, Francisco. Op.Cit., p. 1109

los países de bajos costos de mano de obra el ensamble de partes, piezas y componentes y procesos de un producto final, da paso ahora a la producción global o postmaquila que implica trasladar (en algunos casos) la producción total de fases de procesos mas integrados con seguros de coinvertión o sólo con inversión nacional del país receptor, a diferencia de la maquila en que el propio país industrializado establecía su planta ensambladora.⁵⁷

Así, cada país realiza ciertos procesos , partes o componentes de esa "fábrica mundial", especializándose en aquellas tareas en las que han podido desarrollar ventajas en función de costos y competitividad.

Asimismo, se ha cambiado también la estrategia de integración vertical en la industria, hacia una integración horizontal, especificando que la integración vertical es la que traslada todo el proceso productivo con el objeto de evadir barreras de los mercados nacionales y la integración horizontal es la que traslada partes del proceso productivo en especial el intensivo de mano de obra o también se desarrolla una subcontratación de pequeñas empresas en los diferentes países con el objeto de lograr menores costos, con base a la competencia internacional.⁵⁸

57 Villarreal, René. Op.Cít., p. 74

58 Grunwald, Joseph. Op.Cít., p.27

La decisión de levantar una fábrica en un determinado lugar depende, por su puesto, de muchos factores, entre los cuales se cuentan no sólo los sueldos comparativos, las tarifas, los impuestos y los costos de transporte, sino también el clima político y de relaciones laborales. Los gerentes de las corporaciones transnacionales saben sopesar todos esos factores y coordinar decisiones sobre fijación de precios, flujo financiero, comercialización, minimización de impuestos, investigaciones y desarrollo e información política secreta a un nivel planetario, lo que otorga a la corporación mundial su peculiar ventaja y su poder extraordinario.⁵⁹

Así, la nueva División Internacional del Trabajo, originada principalmente por la introducción y uso intensivo de nuevas tecnologías, a partir de la Tercera Revolución Industrial, esta inmersa en un proceso de transformación y replanteamiento, el cual seguramente llevará a una redefinición del papel que cada país juega en los flujos del Comercio Internacional.

En general podemos decir que el proceso actual de "globalización" de la economía mundial, es resultado y efecto de un periodo mas de transición en el sistema capitalista mundial, en donde la lucha por el poder (principalmente económico) lleva a las naciones a instrumentar nuevas estrategias que les permitan igualar o sobrepasar el poder que mantuvo la hegemonía

⁵⁹ Barnett, Richard. Op.Cit., p.51

norteamericana en la época de posguerra. Uno de sus medios para lograrlo ha sido la formación de bloques regionales lo que sin duda alguna acentúa la multipolaridad económica.

Uno de los elementos que ha dado lugar a esta multipolaridad económica ha sido sin duda, la participación y crecimiento de las empresas multinacionales, las cuales en su lucha por intensificar y acumular capital han buscado las mejores condiciones que se les permitan: una, ha sido sin duda la innovación tecnológica y la otra la internacionalización de los procesos productivos y financieros, con el fin de aprovechar al máximo las ventajas que les pueden otorgar otros mercados y colocar en estos mismos la producción que no encuentra salida en sus mercados internos.

Todo el proceso que se ha venido analizando a lo largo del presente capítulo, nos demuestra entonces que el sistema mundial se encuentra caracterizado por una tendencia de "Globalización", ya sea de bienes, servicios o capitales.

En este proceso cada vez mas interdependiente, los grandes actores del capitalismo contemporáneo (E.T), exigen la apertura de todas las economías al comercio y a la inversión a través de la desregulación, y de la transformación del papel que ha venido jugando el Estado Nacional (ya no como interventor directo de la economía sino como regulador de la misma), ya que lo consideran como el principal obstáculo que se opone al desarrollo planetario en el que "las fronteras políticas de los estados nacionales son

demasiado estrechas y restringidas para definir el alcance y limitar el impulso de los negocios modernos". 60

Así, la tendencia internacional está constituida por un conjunto de reformas dirigidas a modificar la intervención gubernamental, abandonando la planeación central, en favor de una economía basada en principios de mercado. 61

Sin embargo, no hay que perder de vista que de acuerdo con la conveniencia de salvaguardar ciertos sectores y ramas productivas, el proteccionismo ha sido adoptado, de manera reiterada, por las economías de peso mas significativo a nivel mundial como Estados Unidos, Japón y Alemania 62, por lo que el fenómeno de la economía global no ha alcanzado realmente vigencia universal.

Así, pese a la idea implícita que lleva la globalización en el sentido de eliminar todo tipo de trabas a nivel mundial y propiciar reales políticas de liberalización comercial en beneficio de todas las naciones del mundo; la actual configuración de este proceso, ha tendido dadas sus características y necesidades hacia la formación de bloques

60 Barnett, Richard. Op.Cit., p.19

61 CIDAC. Op.Cit., p. 67

62 Lozano, Lucrecia. " Globalización y regionalización en la economía internacional" en Relaciones Internacionales, FCPYS, UNAM, julio-sept.1993, p.48.

económicos ⁶³ , que lejos de encaminar los esfuerzos mundiales en la construcción de una sana interdependencia económica, han intensificado las medidas proteccionistas que entorpecen el libre comercio, y dirigen a las naciones hacia una gran guerra comercial.

El futuro de las naciones (principalmente en desarrollo) en estas circunstancias no parece ser muy promisorio, considerando principalmente que sus gobiernos se encuentran acosados por la dificultad de hacer frente a la crisis económica que los agobia y por la urgente necesidad de participar en el nuevo orden mundial que se gesta en el corolario de la globalización económica.

Esta situación , los obliga en muchos casos a ceder ante los intereses de las naciones industrializadas y de las propias empresas trasnacionales que son las que finalmente se encuentran gozando de los beneficios que para ellas representa considerar al mundo como una sola unidad económica o como un solo gran mercado, en el que cada día obtienen mayores beneficios.

63 Los bloques económicos han sido resultado de la transformación económica internacional de la producción y el comercio, y un medio a través del cual las naciones desarrolladas tienen la posibilidad de formar un frente común para responder hacia las nuevas transformaciones del sistema mundial en especial las nuevas formas de hegemonía internacional y su capacidad de competir frente a los nuevos polos económicos.

Es interesante por ejemplo, analizar la reacción que han tenido las inversiones internacionales a medida que la economía mundial se encamina hacia la globalización. Por ejemplo, en América Latina las transnacionales estadounidenses invertían por razones de sustitución de importaciones y se establecieron allí para sacar partido de los mercados internos. Pero durante los años ochenta se dirigieron cada vez más hacia los mercados externos debido al colapso del poder adquisitivo de la región y, en particular, a la urgente necesidad de que ésta se orientara más a la exportación.

Por otra parte, las transnacionales japonesas suelen invertir en el extranjero para beneficiarse de los bajos costos de fabricación y reimportar los productos a Japón o bien exportarlos a los mercados mundiales

Existen otras razones para la inversión internacional de las ET, pero las mencionadas son las más importantes: obtener beneficio de los mercados nacionales, especialmente cuando las barreras proteccionistas dificultan la introducción de bienes, y aprovechar los bajos costos laborales como trampolín para conquistar parte de los mercados mundiales.⁶⁴

En este contexto, las naciones de todo el mundo se encuentran implementando estrategias que les permitan incorporarse benéficamente en el proceso de globalización, una de estas estrategias ha sido como ya se mencionó, la formación de bloques económicos regionales, que les permita hacer frente a la competencia que se recrudece día con día.

Asimismo, al interior todos los países, principalmente las naciones en desarrollo se encuentran implementando varias estrategias para su incorporación en el mercado global.

64 Emerij, Louis. "Las transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo latinoamericano", en Comercio exterior, vol.42, Num.10, México, octubre de 1992, p.903.

"Durante los ochenta se produjeron cambios profundos en la concepción de las políticas macroeconómicas que debían adoptar los países del Tercer Mundo para estimular su desarrollo económico. Así, como consecuencia del choque petrolero de 1979, agravado por la crisis de deuda externa pocos años después y alimentada por el proceso de sustitución de importaciones como fuente de dinamismo de las economías en desarrollo, comenzó a prevalecer un nuevo modelo de desarrollo con apertura creciente en la economía, correspondiendo al comercio exterior el papel de motor en ese proceso"⁶⁵

En el caso particular de México, a mediados de los años ochenta se inició un proceso de cambio estructural, con miras a participar más activamente en la internacionalización de la economía. Así, se pasó de una política comercial aislacionista, vía sustitución de importaciones, hacia una apertura comercial acorde a los cambios en los procesos de producción y comercialización, y a la intensa competencia global.

Para ello se han adoptado una serie de estrategias tales como la promoción a las exportaciones, la desregulación comercial, la diversificación comercial y la participación activa en varios foros de negociación como los son **GATT** (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), **OCDE** (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), **ASEAN** (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático), **APEC** (Cooperación del Pacífico Asiático), además de complementar relaciones vía acuerdos comerciales con diversos países y regiones del mundo tales como: Estados Unidos y Canadá, Centroamérica, Venezuela y Colombia; Chile y Europa, entre otros.

⁶⁵ Ten Kate, Adriaan. "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes" en Comercio Exterior, vol.42, Num.6, México, junio 1992, p.523.

Así, el nuevo entorno mundial se presenta con oportunidades y retos, e impone dada sus características nuevos imperativos de competencia y calidad. En este sentido, el reto para México es ampliar el potencial de iniciativa que se ha dado en los últimos años, con el fin de acompañar positivamente la inserción de nuestro país en la transformación económica mundial.

Para ello, debemos incrementar nuestra capacidad para allegarnos recursos tales como, un aparato flexible, eficiente y competitivo; una fuerza de trabajo altamente competitiva; habilidad para adaptar tecnologías innovadoras que reduzcan costos; incentivar el surgimiento de empresas financieramente sanas, y fomentar la existencia de empresas innovadoras capaces de desarrollar nuevas líneas de producción que respondan con agilidad y flexibilidad a la demanda y competencia internacional.

Además, se deberá trabajar en la búsqueda de mecanismos que permitan obtener beneficios reales para nuestro país dentro del proceso de globalización, y que no seamos utilizados únicamente como fuente de enriquecimiento por uno de los principales promotores de este proceso: las Empresas Transnacionales.

CAPITULO 2. LA POLITICA COMERCIAL SEGUIDA POR MEXICO ANTE EL PROCESO DE GLOBALIZACION DE LA ECONOMIA MUNDIAL.

2.1. LA ECONOMIA MEXICANA ANTE LAS EXIGENCIAS DEL ACTUAL ENTORNO INTERNACIONAL.

Como se mencionó en el capítulo anterior, desde la década de los setenta y con mayor énfasis en los ochentas, se ha intensificado la internacionalización de la economía mundial, modificando la forma de operación productiva, financiera y comercial de diversas naciones del mundo.

Dentro de los nuevos patrones de comportamiento de la producción y los mercados se está generando a su vez un nuevo tipo de competencia internacional, en donde además de las ventajas comparativas tradicionales (mano de obra, materias primas y energía), las naciones deben buscar y desarrollar nuevas ventajas que pudieran obtener como resultado de la tecnología, la organización y la visión empresarial.

En este proceso de cambio, la corporación transnacional ha jugado un papel determinante sobre las nuevas reglas del comercio internacional, en el cual se "está generando un marco dinámico de circuitos de intercambio de bienes y servicios entre las naciones y una creciente interdependencia entre las mismas". ¹

¹ CIDAC. Op.Cit., p.59

Esta interdependencia e internacionalización de la economía ha provocado así, que los mercados del comercio internacional muestren un proceso creciente de globalización, que dada su dinámica de cambio, obliga a todas las naciones a modificar y adecuar las políticas económicas y comerciales que venían desarrollando desde finales de la Segunda Guerra Mundial.

Como se pudo observar en los tres decenios siguientes a la Segunda Guerra Mundial, las políticas comerciales de los países en desarrollo se inspiraron en una profunda desconfianza con respecto a las bondades del libre juego de las fuerzas del mercado, modelo que según su percepción funcionaba solamente para los países desarrollados.

Bajo este punto de vista justificaron un amplio intervencionismo del Estado en prácticamente todas las esferas de la vida económica: sectores completos se reservaban para el Estado, la Inversión Extranjera Directa (IED) se sometía a reglamentaciones severas, el Estado participaba en forma directa en muchas actividades productivas, y las políticas comerciales se orientaban a sustituir importaciones como medio para promover el crecimiento hacia adentro".²

Así, en muchos países en desarrollo, la tendencia al intervencionismo fue mucho mas fuerte y le daba al gobierno un

² Ten Kate, Adriaan. "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes, en Comercio Exterior, Vol.42, Num.6, México, Junio 1992, p.519-120.

papel preponderante en su industrialización y en su eventual desarrollo introduciendo además severas políticas proteccionistas.

Aunque muchos países en desarrollo tuvieron éxito notable con la aplicación de tales políticas durante períodos prolongados (entre ellos México); a partir de los años 70's y 80's, se empezaron a vislumbrar sus desventajas, considerando entre otros factores, que las industrias protegidas no podían seguir el paso de los cada vez mas rápidos avances tecnológicos a nivel internacional.

La nueva estructura internacional a finales de los años setenta, se acompañaba de nuevas concepciones y cambios en lo referente a la producción, el capital de financiación y la comercialización, lo que demandaba un urgente ajuste de las naciones en desarrollo a este nuevo proceso, con el fin de obtener el mayor beneficio posible.

Por ello, vista en una perspectiva histórica, la década de los setenta, cuando se inicia el gran vuelco del entorno económico mundial, aparece como el intento por detener lo que al final de cuentas resultaría ineludible para muchos países en desarrollo: el abandono definitivo de una estrategia de desarrollo que no respondía ya a las circunstancias internacionales.

Por otro lado vemos que en el nuevo contexto mundial, la interdependencia entre las naciones a través del creciente intercambio comercial, ha tendido a modificar además, el papel del estado en la economía; por lo que las regulaciones y controles que obstaculizan el comercio se vuelven insostenibles si un país desea participar en el proceso de globalización económica.

En este sentido, la nueva tendencia del papel del gobierno en la economía, junto con las transformaciones en la estructura económica, están siendo acompañadas por nuevas características en la estructura del comercio internacional como lo vimos en el capítulo anterior. México ya ha avanzado sustancialmente para adaptarse al nuevo contexto internacional y de hecho ha cubierto ya gran parte de los costos que representa el ajuste y la apertura económica. Este proceso de reestructuración económica constituye precisamente una respuesta a la globalización y a la necesidad de transformar el papel económico del gobierno en este contexto.³

México liberaliza así su comercio, en los momentos en que se desarrolla una profunda transformación en el orden económico internacional, considerando que el modelo de sustitución de importaciones que se aplicó por mas de cuatro décadas, ya no responde a las necesidades de un mundo cada vez más

³ CIDAC. Op.Cit., p.68-69

interdependiente y en donde se agilizan cada vez mas los flujos comerciales. Bajo esta premisa, México se empeña hoy en reactivar su intercambio comercial con otros pueblos y en generar, vía exportaciones, las divisas que demanda su propio desarrollo.

En este sentido, durante los últimos años se han dado importantes cambios en la economía mexicana. En materia industrial y comercial, se ha profundizado la racionalización de la protección, han crecido las exportaciones, se ha racionalizado el papel del estado sacándolo de industrias no estratégicas o prioritarias, y el país se ha insertado muy rápidamente en la economía internacional gracias al ingreso al GATT, la apertura a las importaciones y el cambio de una política defensiva de inversión extranjera por una de promoción activa.⁴

En este contexto, resulta importante revisar la historia económica reciente de México, en especial señalando la estructura legada por 40 años de una estrategia de sustitución de importaciones y la evolución reciente de la economía a partir de los años ochenta , momento en que se inicia un proceso de apertura comercial como respuesta a las tendencias actuales de la economía mundial.

⁴ De María y Campos, Mauricio. "México frente a los nuevos retos de la revolución tecnológica" en Comercio Exterior, Vol.38, Num.12, 1988, p.1088

2.2. ASPECTOS GENERALES DE LA POLITICA COMERCIAL (1940-1982): EL MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

En su empeño por responder fielmente y con mayor eficacia a las mas apremiantes necesidades nacionales e internacionales, los gobiernos han instrumentado, en cada momento histórico, diversas políticas y estrategias económicas. La industrialización ha sido considerada en muchos casos, el camino obligado para lograr el desarrollo acelerado de una nación.

En México, la industrialización comenzó a acelerarse de manera significativa a partir de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, como resultado de una política expresa del gobierno orientada a impulsar el sector industrial de la economía.⁵

Así, la política de industrialización del país a partir de esta época se basó al igual que en muchos países latinoamericanos, en una estrategia de "sustitución de importaciones"⁶, utilizando

5 Sánchez Ugarte, Fernando. "La industrialización en México", en Rubif, Federico y Solís, Benito. México hacia la Globalización, México, Ed. Diana, 1992. p.358-359.

6 Definida de modo general, la Sustitución de Importaciones, es una estrategia de desarrollo que favorece la expansión del mercado interno, en contraste con las doctrinas neoclásicas ortodoxas que subrayan al desarrollo mediante la exportación de mercancías de primera necesidad (o mediante la estrategia de seguir las "fuerzas del mercado). La expansión de la industria nacional debe ser la fuerza motora del desarrollo y el estado debe desempeñar un papel fundamental en este proceso (entre otras actividades) la planeación indicativa, la construcción de industrias de propiedad estatal en los sectores clave de la economía, la asignación de créditos por medio de bancos para el desarrollo también de propiedad estatal y la aplicación inteligente de políticas proteccionistas temporales en el sector de comercio exterior.

medidas proteccionistas para evitar la competencia del exterior de lo que se producía o podía producirse en México.⁷

La estrategia de sustitución de importaciones adoptada por México, consistió en establecer elevados aranceles, cuotas reducidas o incluso prohibición a las importaciones de una amplia gama de bienes, con el objeto de propiciar la producción interna.⁸

En este sentido, se siguieron las pautas del modelo de desarrollo que se describe como de "economía hacia adentro", y que fue promovido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). No obstante que los exponentes de esta política recomendaban un equilibrio entre sustitución de importaciones y promoción de exportaciones, el énfasis que se otorgó al manejo de

Cfr. James M. Cypher. "La política de México para la promoción de exportaciones", en Revista de Sociología, IIX, UNAM, Año LII, Num.3, julio/sept, México, 1991, p.81.

7 Un aspecto importante que justificó el fomento deliberado de la industrialización vía sustitución de importaciones fue el supuesto de que ese proceso tendería a atenuar el deterioro de los términos de intercambio, originado por un crecimiento menor de los precios de los productos primarios exportados por el correspondiente a los de las manufacturas importadas. Si se promovía precisamente la sustitución de éstos últimos por la producción nacional; la participación de las primarias en la oferta debía decrecer, mejorando las condiciones de los términos de intercambio.

Este fenómeno era una de las principales contradicciones del modelo de crecimiento "hacia afuera" que prevaleció antes de los años 40 y mermaba el poder de compra de las exportaciones de bienes primarios.

Cfr. Tótoro Nieto, Dauno. "¿Ha perdido vigencia la industrialización?", en Comercio Exterior, Vol.4., Num.3, marzo de 1991, p.228.

8 Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo, Ed. FCE, México, 1994, p.22

los instrumentos de política macroeconómica se orientaron fundamentalmente a la sustitución de importaciones.⁹

En materia de política industrial, el gobierno ofreció servicios con tarifas subsidiadas y manejó de manera arbitraria los instrumentos específicos de esa política y de la economía en general convirtiéndose en un inversionista importante en obras de infraestructura y en actividades estratégicas para el desarrollo industrial.

Se desarrolló así una industria aislada del mundo exterior en cuanto a competencia, pero cada vez mas dependiente del suministro externo de insumos, maquinaria, refacciones, tecnología y financiamiento. Se omitió un planteamiento fundamental: abrir paulatinamente la economía a la competencia externa, a medida que la planta industrial dejara de ser "incipiente ". En realidad, la sobreprotección permanente impidió que la industria nacional superara está condición; así, si bien se negaba la existencia de una dicotomía entre sustitución de importaciones y exportación de manufacturas, nunca se llegó a aplicar algún mecanismo de política económica para estimular la producción de bienes que compitieran en el mercado externo.

⁹ Vázquez Tercero, Hector. "Las exportaciones y el cambio estructural de la economía mexicana " en Comercio Internacional Banamex., Vol.3, Num.3, sept 1991, p.63.

El modelo debe reconocerse estuvo fundamentalmente orientado "hacia adentro", además de que ni siquiera logró establecer una saludable competencia interna.

En términos generales, los objetivos del Programa de Sustitución de importaciones implantado en México eran los siguientes :

- 1) asegurar la expansión de las industrias que se habían desarrollado durante la guerra;
- 2) reducir la propensión media a importar, y
- 3) contrarrestar los límites al crecimiento económico que el comportamiento errático de las exportaciones primarias había impuesto.

Así, con el fin de cumplir los objetivos señalados, el sector industrial de México fue favorecido por el gobierno al proveerlo de protección e incentivos fiscales y crediticios. Es así, como la complejidad en la estructura de la protección empezó a crecer rápidamente y sin un rumbo determinado.

En general, desde la perspectiva de la historia económica, el periodo 1940-1981 se podría calificar como un crecimiento autosostenido, con una estrategia de industrialización sustitutiva y crecimiento hacia adentro dividido en tres etapas:

- A) industrialización sustitutiva de bienes de consumo (1940-1958)
- B) industrialización sustitutiva avanzada de bienes intermedios (1958-1970)
- C) industrialización sustitutiva de bienes de capital. Desustitución de importaciones y petrodependencia externa. (1970-1981).

2.2.1. LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE BIENES DE CONSUMO (1940-1958)

En esta primera etapa, se persiguieron dos objetivos fundamentales: lograr un crecimiento industrial y disminuir la dependencia de las importaciones, evitando así los problemas de desequilibrio externo.

El Estado como promotor activo del desarrollo, comenzó a jugar un papel central, implantando una estrategia de apoyo directo y deliberado a la industrialización mediante la inversión pública y la política industrial de protección y fomento. Así, la inversión pública entre 1940 y 1958, representó el 40% del total concentrándose en sectores estratégicos para la provisión de infraestructura, insumos y alimentos, tales como petróleo, energía y agricultura.

La industria mantuvo una tasa media de crecimiento anual del 6.4%, mientras la economía lo hizo en 5.8%. Paralelamente se dio

un incremento promedio anual de precios de 10.6% y el déficit de cuenta corriente, al 4.2%.

Así, como resultado de las acciones emprendidas por el gobierno, entre 1940 y 1955, la industria se constituyó en el sector de mayor crecimiento.¹⁰

Por lo que toca al proceso de sustitución, este se dio en dos momentos. Entre 1939 y 1950 hubo sustitución acelerada decreciendo las importaciones significativamente para el conjunto de la industria manufacturera y para el subsector de bienes de consumo; de 1950 a 1958, las importaciones respecto a la oferta total disminuyeron a un ritmo notablemente inferior. Para la industria manufacturera esta relación se mantuvo en un 31.1%, es decir casi un tercio de la oferta total se satisfizo con importaciones. Sin embargo, cabe señalar que varios sectores presentaron una sustitución negativa, como madera, corcho, papel, químicos y maquinaria eléctrica; sólo fue significativa la sustitución en productos metálicos, hule, transporte y textiles.

Por otro lado, mientras que en 1940 las importaciones de bienes de capital representaban alrededor del 50% del total y 25% las de bienes de consumo e intermedios, para 1958 cuando se agota practicamente esta primera etapa de industrialización sustitutiva, las importaciones de bienes de consumo representaban

¹⁰ Villareal, René. Op.Cit., p.205

ya menos del 10% del total de productos manufacturados importados, elevándose a su vez a 33 y 59% las importaciones de bienes intermedios y de capital, lo que refleja indirectamente el avance en la Industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) de bienes de consumo.

En lo que corresponde a la política industrial de protección, fomento y regulación vemos que al finalizar la primera etapa de la ISI, el control a las importaciones a través del permiso previo se incrementó a 1,600 fracciones, que representaron 35% de las mismas. De esta manera, la política económica evolucionó hacia un mayor proteccionismo con logros significativos en la sustitución de importaciones.

Además de la política comercial (tasa de cambio, arancel y control cuantitativo) otros instrumentos de fomento a la inversión industrial promovieron el proceso de la ISI mediante diversas disposiciones (Por ejemplo, la Regla XIV de la Tarifa General de Importación y la Ley de industrias nuevas y necesarias de 1945), a través de las cuales las empresas pudieron disfrutar de importantes exenciones fiscales como los impuestos a la importación, renta, utilidades, timbre y contribución federal o gravámenes locales.¹¹

¹¹ Ibid. p.206-207

En cuanto a la política de financiamiento, gran parte de la inversión fue promovida a través de las instituciones gubernamentales. Nacional Financiera S.A. se convirtió en la banca estatal de fomento, y el Banco de México por su parte, modificó su reglamento en lo relativo a las operaciones de descuento con el fin de que cuando menos el 60% de la cartera se designara a préstamos para la producción industrial y agropecuaria.

Las inversiones extranjeras por su parte, fueron deficientemente legisladas; en consecuencia, ésta comenzó a contraerse en las ramas más dinámicas y rentables de la economía amenazando con desplazar al capital nacional, por lo que en 1958 fue necesario relantearla con el propósito de regularla, estableciendo los porcentajes y montos de la misma, así como sus áreas de penetración.¹²

¹² Ibid. p. 208

2.2.2. INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA AVANZADA DE BIENES INTERMEDIOS (1958-1970)

En esta etapa se avanzó y profundizó en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y algunos de capital, obteniéndose exitosos resultados que redundarían en la baja participación de las importaciones en la oferta total, en 16% para bienes de consumo, 45% para bienes intermedios y 28% para bienes de capital. El correspondiente índice de ISI para el total del sector manufacturero se redujo en 27.5%.

El sector industrial creció a una tasa promedio anual del 8.6%, en tanto que la economía lo hizo al 7.1%. El acelerado crecimiento de la producción industrial total originó que su participación dentro del producto interno bruto haya pasado de 29.2 a 34.4% en 1970.

La balanza de mercancías permaneció sumamente deficitaria como uno de los principales factores determinantes del desequilibrio en cuenta corriente. El déficit en este sentido llegó a representar en 1970 casi la tercera parte de las importaciones totales de bienes y servicios, superando los 1000 millones de dólares.

En lo que respecta al capital extranjero, los pagos por intereses sobre la deuda externa crecieron en forma acelerada y repercutieron considerablemente sobre el desequilibrio externo, propiciando una creciente dependencia de los ingresos de capital

para financiarlo. La deuda externa se constituyó así, en el principal mecanismo compensador del déficit.

A lo largo de este periodo (1959-1970) la industria continuó teniendo una alta demanda de empleos; la tasa de absorción de mano de obra fue de 3.3%, en tanto que el aumento de la población económicamente activa fue de 1.4%.

En lo correspondiente a la política industrial de protección, fomento y regulación, vemos que a diferencia de otras ocasiones, frente al creciente desequilibrio externo no se recurrió a la devaluación como mecanismo de ajuste. El permiso previo constituyó para entonces el principal instrumento de la política proteccionista.¹³

En consecuencia, entre 1957 y 1970 el valor de las importaciones controladas, respecto al total de importaciones, pasó de 35.1 a 67.7%. Acompañaron lo anterior, déficit fiscales prudentes de menos de 4% del PIB, y una proporción estable de deuda externa a PIB; crecimiento moderado de la oferta monetaria; inflación similar a la de nuestros principales socios comerciales; tipo de cambio fijo y tasas de interés reales positivas.¹⁴

¹³ Ibid. p.216-217

¹⁴ Blanco, Herminio. Op.Cit., p.23

En ese último decenio, los cambios en la política proteccionista fueron poco significativos; se acordaron algunos cambios de orientación, pero los aranceles se mantuvieron aproximadamente en los mismos niveles.

En cuanto a las políticas fiscales y monetarias, éstas se reorientaron a promover el ahorro interno a través de subsidios, exenciones y tarifas congeladas de bienes y servicios públicos. Por otra parte, la tributación se enfocó a propiciar la reinversión de utilidades, brindar incentivos a las inversiones mas productivas por medio de subsidios y exenciones y a actuar en la reducción de los precios relativos de los energéticos y de los servicios proporcionados por el sector público.

Para equilibrar la balanza de pagos se mantuvo la tasa de interés real lo suficientemente atractiva buscando fomentar el ahorro interno y atraer fondos extranjeros. El fomento del ahorro interno del sector privado de la economía por medio de subsidios y exenciones fiscales, determinó que el estado tuviese que financiar su gasto y déficit creciente a través del endeudamiento interno y externo, y de la inversión extranjera directa.

En general, podemos ver que en esta etapa la política industrial se basó en la profundización de los esquemas de endeudamiento externo, de protección arancelaria y de concentración de recursos en las actividades industriales, con el equilibrio macroeconómico

que estaba engendrando contradicciones y límites al crecimiento potencial de la industria.

2.2.3. LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE BIENES DE CAPITAL DESUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y PETRODEPENDENCIA EXTERNA (1970- 1982)

La desaceleración en el ritmo de crecimiento industrial que se hace evidente desde comienzos de los años setenta, revelaba que el modelo estabilizador del decenio anterior había llegado a su término y que los problemas sociales derivados de la industrialización debían atenderse urgentemente.

Los objetivos de la política comercial, durante esta década, contemplaron el fomento a las exportaciones y la racionalización del régimen de protección desde una perspectiva de apoyo a los objetivos de: equilibrio en la balanza comercial, descentralización de la autoridad industrial y la importación de bienes de capital acorde con nuestra dotación de factores.¹⁵

En este sentido, en la etapa del desarrollo compartido (1973-1977), se intentó matener el crecimiento, generar mas empleos y distribuir mejor el ingreso, aumentando el gasto público. Pero, como los ingresos públicos no crecieron, el instrumento básico

¹⁵ Henine, Ernesto. Sustitución de exportaciones, estrategia de desarrollo económico para México, Ed. Diana, México, 1987, p.97

para financiar la nueva estrategia económica fue la deuda externa pública.

La economía mexicana presentó en estos diez años una dinámica sostenida, creciendo a una tasa media anual de 7.3%, y durante los últimos cuatro años de dicho lapso, el PIB incrementó su promedio anual al 8.5%. Asimismo, el sector industrial experimentó un rápido proceso de expansión, transformación y consolidación.

Este ritmo de crecimiento sostenido originó un proceso de diversificación que significó una reducción de la relativa importancia de los sectores tradicionales y un aumento correlativo de los productos de bienes intermedios y de capital.¹⁶

La política comercial proteccionista se incrementó considerablemente al aumentar la protección nominal y efectiva; el valor de las importaciones sujetas a control respecto a las importaciones totales pasó de 68.3% en 1970, a 90.4% en 1976 (Ver Cuadro 2.1).

En estos años 1970-1976 la economía en su conjunto creció tan solo en un 4.9% y las exportaciones manufactureras redujeron su participación en el total de exportaciones de 27% en 1970 a 21%

¹⁶ "La política industrial en el desarrollo económico de México", en el mercado de valores Año.XLVII, Num.44,México, Noviembre de 1987, p.1160

en 1976, lo que sin duda revelaba los obstáculos para exportar manufacturas en las economías cerradas.

CUADRO 2.1
LICENCIAS A LA IMPORTACION EN MEXICO 1956-1992

AÑO	VALOR TOTAL IMPORTACIONES	VALOR TOTAL IMP. CONTROLADAS	%
1956	1 071.6	189.7	17.70
1957	1 155.2	405.5	35.10
1958	1 128.6	479.1	42.50
1959	1 006.6	434.8	43.19
1960	1 186.4	448.4	37.80
1961	1 138.6	612.5	53.79
1962	1 143.0	600.0	52.49
1963	1 239.7	787.2	63.50
1964	1 492.9	977.8	65.50
1965	1 559.6	935.7	60.00
1966	1 602.0	993.2	62.00
1967	1 736.8	1132.3	65.19
1968	1 917.3	1234.7	64.40
1969	1 988.8	1294.7	65.10
1970	2 328.3	1590.2	68.30
1971	2 255.5	1526.9	67.70
1972	2 762.1	1831.2	63.30
1973	3 892.4	2709.1	69.40
1974	6 148.6	5041.8	82.00
1975	6 999.4	4582.3	68.40
1976	6 299.9	5695.1	90.40
1977	5 704.5	5134.4	90.00
1978	7 917.5	6041.1	76.30
1979	11979.7	8385.8	70.00
1980	18 896.6	11227.9	60.00
1981	23 948.2	20457.7	85.50
1982	14 437.0	14437.0	100.00
1983	9 005.9	9005.9	100.00
1984	11 254.3	9397.3	83.50
1985	13 212.2	4954.6	37.50
1986	11 432.2	8532.6	30.90
1987	12 222.9	3361.3	27.50
1988	18 777.0	3699.1	19.70
1989	18 252.7	3464.8	18.98
1990	22 283.7	9226.4	13.13
1991	30 957.6	2823.1	9.11
1992	39871.2	4248.2	10.65

FUENTE: DIRECCION DE INVESTIGACION ECONOMICA- BANCO DE MEXICO
Cit. por Blanco, Herminio. Op. Cit. P. 25.26

Durante los primeros cinco años de esta década también, se eliminó la operación de exenciones de impuestos que se otorgaban mediante la Regla XIV del Impuesto General de Importación, pues estimulaba el establecimiento de procesos productivos intensivos en capital, en detrimento de la generación de empleos.

Igualmente, en 1975 se derogó la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, que concedía exenciones en función de plazos determinados: 10 años para las industrias fundamentales, 7 para las de importancia económica y 5 para otras industrias.

Por el lado de las exportaciones, fue a partir de 1971 cuando se introdujo la operación de Certificados Especiales de Devolución de Impuestos (CEDI), que sustituyeron el llamado "subsidio triple" vigente desde 1961. Con la introducción de los CEDI se otorgó la devolución de impuestos indirectos que gravaban el producto y sus insumos, y se subsidió el impuesto general de importación.

En términos generales, se asignó al CEDI un carácter multifacético dada la necesidad de estimular las exportaciones, debido a que en 1970 y 1973-75 los déficits en cuenta corriente ascendieron a niveles considerablemente elevados, de modo que el recurso de fomento a las exportaciones representaba un apoyo tendiente a reducir los desequilibrios externos. Sin embargo, en lo sustancial, si bien la estructura de las exportaciones no

petroleras reflejó un mayor peso en el sector manufacturero entre 1970-75, éste fue perdiendo participación, al igual que el sector primario y extractivo, en razón del dinamismo que cobró la exportación petrolera ¹⁷, como veremos mas adelante.

Aunado a lo anterior, disminuyó la capacidad para absorber la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado; aumentaron la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal y se agotaron las fuentes de financiamiento para el creciente déficit comercial.

Así, el desarrollo compartido fue seguido temporalmente por una estrategia basada en las exportaciones de la industria petrolera.¹⁸

Los nuevos descubrimientos de yacimientos petroleros en México y las condiciones favorables para las exportaciones de hidrocarburos, posibilitaron la obtención de saldos positivos en la balanza de pagos, por lo que el sector petrolero se consolida como pivote de crecimiento del país.¹⁹

En 1976 se inicia una nueva administración en el país, y pese a la necesidad de corregir ciertos desequilibrios para mantener el

17 Henine, Ernesto. Op.Cit, p.97-100

18 Blanco, Herminio. Op.Cit, p.28

19 El Mercado de Valores.Op. Cit, p.1160

crecimiento económico (el cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo), estos ajustes se posponen debido a los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras; así, ordenar el desarrollo, superar los rezagos sociales y aprovechar la oportunidad petrolera se conjugaron en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) industrial del gobierno., además de diseñar un ambicioso programa de industrialización.

El gobierno federal ofreció un marco de estímulos, prioridades y estrategias para la industria. Se concibieron sistemas completos de estímulos, descuentos en los precios de los energéticos y apoyos fiscales, así como financiamiento y protección arancelaria, como fórmula para aprovechar la oportunidad y el potencial del mercado petrolero internacional.²⁰

Otro aspecto importante de señalar en este período (1976-1981) es el convenio que nuestro país firmó con el FMI en 1977, en el que se planteaba un programa de ajuste de corte ortodoxo tradicional (liberalización del mercado interno y reducción de la participación del estado como agente económico), que México no aplicó debido a que las ventas al exterior de hidrocarburos abrieron nuevas perspectivas para el financiamiento de la brecha externa, originando que en lugar de la liberalización comercial

20 Villareal, René. Op. Cit., p.221

que se pretendía se iniciara una racionalización gradual del proteccionismo.²¹

En 1977 se consideró que la política de protección debía incrementar la eficiencia y competitividad de la planta nacional y abatir el alza de precios, al tiempo que debería evitar la disminución de la producción y el empleo, iniciándose la sustitución del permiso previo por un arancel que otorgara la misma protección nominal implícita que el permiso. Así, adicionales a las 1,098 fracciones eximidas del permiso previo en 1976, que representaban el 16% de las importaciones, durante 1977 se liberaron 558 fracciones, a las que en 1978 y 1979 se agregaron, 2 558 y 1 014 respectivamente, lo que daba un total de 5 228 fracciones liberadas, es decir, 72 por ciento del total de las fracciones.

En lo referente a exportaciones, se siguió la política de reducir los impuestos y eximir del permiso previo. Los aranceles de 9 y 5 por ciento que gravaban a los productos agropecuarios disminuyeron en 1978 a 5 y 1 por ciento, respectivamente. En forma paralela, en abril de 1977 se reinstaló el Sistema de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS), con el fin de fomentar en forma adecuada las exportaciones de manufacturas.²²

²¹ Ibid. p.225-226

²² Idem.

La política comercial, en general, siguió siendo proteccionista. Las importaciones pasaron de 90% del total de importaciones controladas en 1977, a 60% en 1980, 85% en 1981 y 100% en 1982 (Ver Cuadro 2.1) . En este sentido, vemos que en este periodo no solo se mantuvo la alta tasa de protección efectiva a la industria, sino que los precios de ciertos productos como energéticos, materias primas, alimentos y transporte se mantuvieron por debajo de sus costos de oportunidad debido a subsidios crecientes otorgados a través de las empresas del Estado. Además, entre 1979 y 1982 se registró una importante sustitución negativa de importaciones, explicada en parte por el fuerte crecimiento de la demanda interna.

"Con un gasto público que de 1977 a 1981 creció a más de 9% anual, un tipo de cambio que se ajustaba con un ritmo inferior al de la inflación, y una economía protegida, las empresas no tuvieron incentivos para orientarse al mercado internacional. De 1977 a 1983 las exportaciones no petroleras se redujeron 10%. El tipo de cambio nominal se mantuvo prácticamente fijo hasta inicios de 1982, y la cuenta corriente dependía críticamente del precio relativo de un solo bien, el petróleo".²³

Así, de una estrategia de industrialización sustitutiva que había derivado hasta 1976 en devaluación y crisis, el periodo de 1977 a 1981 fue de transición para la política económica de México, en

23 Blanco, Herminio, Op.Cit., p.32

donde se pasó a la consolidación del sector petrolero exportador como pivote de una expansión acelerada del producto, que condujo al país a la trampa de la petrodependencia externa y a la desustitución de importaciones.²⁴

Los productos petroleros pasaron así de representar 22.3% del total de las exportaciones en 1977, a 71.8% en 1983. Entre 1977 y 1981, los ingresos petroleros y los obtenidos de la deuda externa permitieron financiar la importación de bienes intermedios y de capital, en los que se basó el crecimiento económico (7.5% promedio anual).²⁵ El hecho de que México haya dependido en buena medida de los ingresos petroleros para reactivar la economía, lo condujo a una nueva modalidad de dependencia externa, al sustituir un proceso y política de industrialización y comercio exterior eficiente por una política subordinada al petróleo.

La falla en cuanto a las reformas estructurales se hizo particularmente manifiesta en el proceso de industrialización. En 1979 se empezó a manifestar un proceso de desustitución de importaciones en todo tipo de bienes, pero sobre todo de bienes intermedios y de capital.

De 1976 a 1981, la participación de las importaciones en la oferta total se elevó de 18.6 a 22.6 por ciento en bienes

24 El Mercado de Valores. Op.Cit, p.1160

25 Blanco, Herminio, Op.Cit, p.32

intermedios; de 45.2 a 50.7 en bienes de capital, y de 5.6 a 12.3 por ciento en bienes de consumo respectivamente. Para el sector manufacturero en su conjunto el coeficiente de importaciones a su oferta total pasó de 21 a 28 % en dicho periodo (Ver Cuadro 2.2).²⁶

CUADRO 2.2
INDICES DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
1976-1981

	BIENES CONSUMO (1)	BIENES INTERMEDIOS (2)	CAPITAL	MANUFACTURAS
1976	0.0558	0.1861	0.4519	0.2137
1977	0.0521	0.1716	0.4151	0.1891
1978	0.0629	0.2054	0.4409	0.2203
1979	0.0829	0.2246	0.5056	0.2639
1980	0.1086	0.2302	0.4855	0.2647
1981	0.1228	0.2259	0.5074	0.2804

(1) incluye ramas: 11 a la 30, 32 y 50

(2) incluye ramas: 48 a la 58

FUENTE: 1976-1979 René Villareal. La contrarrevolución monetarista, Ed. Océano, 1984. it. por Villareal, René. Op. Cit. P. 232

Así pues, el país pasó de una estrategia de sustitución de importaciones a otra de desustitución de importaciones y monoexportación petrolera, en donde además se agudizaron los desequilibrios de precios fiscal y comercial y el endeudamiento externo se cuatuplicó.

²⁶ Villareal, René. Op. Cit., p. 231

Como se ha visto, a partir de 1976 y hasta 1981, el proceso de desarrollo económico sólo estaba sostenido por la exportación de hidrocarburos y el endeudamiento externo. Tomando como base las divisas generadas por la exportación de petróleo y los préstamos del exterior, se inició un proceso de formación de capital nunca antes registrado.

En 1981, la hipótesis en que se apoyaba la política "el precio internacional del petróleo se mantendrá alto y reducidas las tasas de interés reales en el exterior", dejó de cumplirse.

El desequilibrio externo, que en 1981 se expresó en un déficit en cuentas corrientes de más de 10 millones de dólares, se redujo sustancialmente en 1982, por la fuerte contracción de las importaciones resultado de la baja en la producción y la escasez de divisas, y por la suspensión del servicio de la deuda externa en agosto de 1982; así el desequilibrio externo continuó siendo la restricción fundamental al crecimiento, puesto que no utilizó el petróleo como verdadera palanca para el desarrollo, sino como un instrumento de ajuste al desequilibrio externo.

Las causas de este desequilibrio durante esos años, y hasta 1982, fueron de dos tipos: macroeconómicos y estructurales. Entre los primeros se encuentran el crecimiento acelerado de la demanda agregada y la sobrevaluación del tipo de cambio; entre las segundas, las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior que condujeron a una

ineficiente apertura externa, manifestada en la desustitución de importaciones de manufacturas y en la monoexportación petrolera. También influyeron otras limitantes como lo son la carga creciente de la deuda externa, y la crisis internacional.

Respecto al desequilibrio entre el sector industrial y el comercio exterior que se agudizó en 1982, (pese a estar presente en todo el proceso de industrialización) se observa que éste se derivó debido a la escasa integración de la industria, de su desarticulación con los otros sectores económicos y de su limitada competitividad externa; además de la aplicación inadecuada de las políticas de protección, fomento y regulación de la industria.

En este contexto, la concepción de la estrategia industrial adoptada, consistente en la sustitución indiscriminada de importaciones, resultó incompleta, porque no previó la necesidad de lograr la articulación de la planta productiva, lo que dejó vacíos importantes en las cadenas productivas y derivó en una desvinculación en la industria y entre los distintos sectores económicos. Esta estrategia tuvo como política rectora la protección excesiva, permanente y desigual y descuidó el estímulo selectivo a la oferta productiva como condición necesaria para la integración eficiente de la industria.²⁷

27 El Mercado de Valores. Op.Cit, p.1159-1162

Así el viejo esquema de industrialización basado en la protección del aparato industrial nacional, conformó una estructura productiva ineficiente y poco competitiva, que además se encontraba totalmente desvinculada con el comercio exterior.²⁸

A pesar de los recursos provenientes del auge petrolero y del endeudamiento externo, no se dio en el periodo de crecimiento económico (1978-1981) la reestructuración y modernización del aparato productivo nacional para modificar la inserción del país en el comercio internacional, y para alcanzar una dinámica autosostenida y menos vulnerable del exterior. Más bien se acentuaron los desequilibrios productivos, manifiestos en bajos niveles de productividad, altos coeficientes de importación y bajos de exportación no petrolera.²⁹

Ahora bien, haciendo un recuento rápido del comportamiento de las exportaciones de mercancías en el periodo 1940-1985, se observa lo siguiente: En el periodo de 1940 a 1960, se dio un aumento moderado de las exportaciones de mercancías, pasando de 159.8 a

28 En realidad, la política industrial promovió, en una primera etapa, las actividades tradicionales y la elaboración de insumos difundidos (siderurgia, fertilizantes, papel), luego la de productos de consumo duradero e intermedios, y, por último la de bienes de capital. Paulatinamente, al permitir en forma indiscriminada que la industrialización avanzara hacia etapas de mayor complejidad productiva y tecnológica,, sin una selección programada de las ramas y los productos que era conveniente y posible producir en el país los problemas estructurales se exacerbaron y el proceso perdió continuidad. En lugar de disminuir se aumentó la asimetría del comercio exterior, aumentó la heterogeneidad de la productividad intra e intersectorial y se elevó el déficit de financiamiento externo.
Cfr. Tótoro Nieto, Dauno. Op.Cit., p.229.

29 Villareal, René. Op.Cit., p.91

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

738.7 millones de dólares; alcanzando para 1975 los 3062.4 millones de dólares. En 1980 las mismas sumaron 15 307.5 millones y en 1985 llegaron hasta 21 866.4 millones de dólares gracias a las exportaciones de petróleo (Ver Cuadro 2.3).

La estructura por productos de las exportaciones mexicanas tuvo cambios considerables. En 1940 los minerales aportaron el 45% del total, seguidos de los agrícolas con el 20%, el petróleo 8%, las manufacturas con el 5% y otros no especificados el 22%. De 1950 a 1970 los agropecuarios y pesqueros contribuyeron con la mayor proporción, al superar un poco el 55%; los minerales perdieron importancia, de 26 a 14 por ciento del total en esos años, mientras que las manufacturas compensaron esa caída al ascender de 9.7 a 34.5 por ciento.

Entre 1975 y 1985 los bienes agropecuarios y pesqueros contrajeron su importancia relativa de 29.1 a 6 por ciento, respectivamente, ante la reaparición de los embarques de petróleo en cantidades cuantiosas ya que su aporte se eleva en esos años a 14.3 y 61.7 por ciento (en 1982 llegaron a un máximo de 76.3%). los minerales prosiguieron su caída, de 6.8 a 2.3 por ciento y las manufacturas, que en 1975 llegaron a 49.8%, decayeron en 1985 a 29.8%.

Así, se observa claramente que el lento crecimiento de las exportaciones mexicanas en la mayor parte del periodo 1940-1985, ha sido uno de los principales problemas de la economía mexicana

que le ha impedido generar las divisas suficientes para cubrir la insaciable demanda de importaciones que requiere la expansión de su aparato productivo.

CUADRO 2.3
EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE MEXICO 1940-1960
MILLONES DE DOLARES

CONCEPTO	1940	1945	1950	1955	1960
EXPORTACIONES TOTALES	159.8	320.8	493.4	738.6	738.7
PETROLERAS	12.5	4.0	31.9	51.3	20.5
NO PETROLERAS	112.7	253.8	461.4	687.1	717.9
AGROPECUARIAS	32.3	100.9	286.6	437.3	416.6
EXTRACTIVAS	72.4	59.7	126.5	175.5	144.9
MANUFACTURERAS	8.0	93.2	48.3	74.3	156.4
NO CLASIFICADOS	34.6	63.0	0.1	0.2	0.3

CONCEPTO	1965	1970	1975	1980	1981
EXPORTACIONES TOTALES	1101.3	1289.6	3062.4	15307.5	19419.6
PETROLERAS	40.1	38.4	437.8	9878.5	13829.7
NO PETROLERAS	1060.3	1251.1	2624.3	5425.8	5585.4
AGROPECUARIAS	629.0	622.6	892.2	1544.1	1480.8
EXTRACTIVAS	175.0	184.1	207.6	502.9	677.3
MANUFACTURERAS	256.3	444.4	1524.5	3378.8	3427.3
NO CLASIFICADOS	0.9	0.1	0.3	3.2	4.5

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985
EXPORTACIONES TOTALES	21006.1	21398.8	24196.0	21866.4
PETROLERAS	16100.7	15143.2	15196.4	13308.8
NO PETROLERAS	4901.8	6250.9	8985.6	8553.6
AGROPECUARIAS	1233.2	1284.7	1460.8	1322.7
EXTRACTIVAS	501.1	446.9	539.1	510.3
MANUFACTURERAS	3167.5	4519.3	6985.7	6720.6
NO CLASIFICADOS	3.6	4.7	14.0	4.0

FUENTE: DE 1940 A 1945, RAUL ORTIZ MENA, VICTOR URQUIDI, ALBERT WATERSTON Y JONAS HARALZ, EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO Y SU CAPACIDAD PARA ABSORBER CAPITAL DEL EXTERIOR, NACIONAL FINANCIERA, 1953, CUADRO 133 P. 402 Y 403. DE 1950 A 1975, BANCO DE MEXICO, ESTADISTICA HISTORICA, BALANZA DE PAGOS, VARIOS EJEMPLARES. DE 1980-1983 BANCO DE MEXICO, INFORME ANUAL, BANCOMEXT, REVISTA COMERCIO EXTERIOR, SUMARIO ESTADISTICO, ABRIL DE 1986, P. 367.
Cfr. BANCOMEXT, Op. Cit., P. 314-315.

Los diversos elementos que han influido en el comportamiento de las exportaciones pueden clasificarse así, dentro del orden externo e interno. En el primero destacan la situación mundial desfavorable para la gran mayoría de las materias primas y alimentos no elaborados, caracterizada por las frecuentes y violentas fluctuaciones de precios; una fuerte competencia causada por los productos sintéticos sustitutivos; la aparición recurrente de excedentes mundiales; y el fuerte proteccionismo agrícola imperante en la mayoría de los países industrializados, entre otros.

En el orden interno, también han sido graves los efectos del insuficiente estímulo y en ocasiones franco entorpecimiento a las

ventas externas de México. En el sector de los productos agrícolas, influyó la menor atención pública en materia de inversiones que orientaron más en favor de la industria. Asimismo, la intervención estatal, favoreció en gran medida la producción de alimentos básicos de consumo interno, contribuyendo así a desalentar la producción exportable.

La orientación exportadora de la industria nacional se vio también sumamente afectada, ya que el excesivo proteccionismo y las ganancias de un mercado cautivo provocaron una producción deficiente para un mercado interno en expansión y para susustituir importaciones en escala limitada; por lo que los beneficios extraordinarios de esta actividad significaron desatender la producción exportable.³⁰

Así pues, vemos que durante todo este periodo, contar con un mercado cautivo creó un sesgo antiexportador y por tanto, incapaz de producir las divisas necesarias para el desarrollo del país, y, en parte culpable de tener que recurrir al financiamiento externo.

VARIABLES EXTERNAS COMO LA REDUCCIÓN DEL PRECIO DEL PETRÓLEO Y ALZAS EN LAS TASAS DE INTERÉS, AUNADAS A LOS Desequilibrios acumulados del proceso de industrialización, provocaron la crisis

30 BANCOMEXT. Op.Cit., p.311-315

de 1982 y junto con esa terminaron las posibilidades de continuar con el mismo patrón de crecimiento.

1982 mostró los signos de agotamiento de los recursos tradicionales para financiar las importaciones; así, ya no fueron suficientes los recursos petroleros para mantener los niveles de importación, ; se deseaba sostener la capacidad de crecimiento de la economía en el mediano plazo, y no se convertía en un imperativo la redefinición de la estrategia industrial que seguiría el país en los siguientes años.³¹

En este sentido, a partir de 1982 se emprende la reestructuración a fondo del sistema de protección a la industria tanto para corregir su orientación antiexportadora como para convertirlo en un instrumento para mejorar la eficiencia productiva.

Este año se convierte en el parteaguas de una nueva etapa para la política económica y comercial de México: la modernización industrial y la apertura comercial.

31 Ibid. p.92

2.3.LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO (1982-1988): LA APERTURA AL EXTERIOR.

Como hemos visto, la estrategia de industrialización que se implementó en México desde la década de los 40, descansó en la protección de la competencia externa de la industria nacional, con el fin de fomentar su desarrollo. Los resultados de la política seguida hasta mediados de los 70's fueron, un severo desequilibrio macroeconómico y estructural y el aislamiento de la industria mexicana respecto de los acelerados progresos del resto del mundo.

Aunado a ello, la redefinición de la política industrial, se retrasó durante un considerable número de años en virtud de que el auge petrolero profundizado a finales de los setentas, imprimió en México un dinamismo extraordinario al ingreso nacional fenómeno que propició y permitió tolerar el lento crecimiento de la productividad de otras industrias.

Así, la industria mexicana para finales de 1982 era en su mayoría incapaz de competir con la industria de otras naciones; ya que el proteccionismo exagerado no pudo lograr en la industria una eficiencia que se reflejara en calidad, precio e integración industrial.

En este sentido, el agotado modelo de "sustitución de importaciones" perdió vigencia en un mundo en donde las condiciones de la economía internacional cada vez mas

globalizadas, obligaban a todas las naciones a su adecuación a través del cambio en la forma de producir y comerciar.

Se impuso de este modo para México, como antes ya para tantos otros países, la necesidad de profundizar una decidida apertura económica, buscando nuevos productos y mercados, adaptando las industrias ya existentes a las nuevas posibilidades tecnológicas, creando ventajas comparativas mediante el uso eficiente e imaginativo de los recursos, desarrollando métodos flexibles de administración con visión estratégica y habilidad para responder rápida y competitivamente a los cambios del mercado internacional.³²

"En el mundo exterior las reglas del juego competitivo cambiaron desde mediados de los 70's, en tanto que para México los cambios se suscitaron, por un lado, por las condiciones internas de la economía que, a partir de 1982, requirieron que las empresas buscaran exportar parte de su producción con el fin de obtener las divisas necesarias para el pago de sus deudas contraídas en moneda extranjera y, por el otro, por la firma de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), mediante el cual el país acordó liberalizar su comercio".³³

Necesitábamos entonces de un cambio, ya que el modelo seguido por tanto tiempo se había agotado, y la economía mundial se había modificado. Ante este contexto, la visión de Miguel de la Madrid para adecuarnos a las condiciones cambiantes de la economía internacional y hacer frente a la crisis económica de 1982, fue

32 Alzati, Fausto. Op.Cit, p.31

33 IBAFIN. Op.Cit, p.139

la modificación o cambio estructural; es decir, cambiar 40 años de desarrollo hacia adentro para buscar un crecimiento del sector exportador y modificar la estructura económica ³⁴, con el fin de promover el desarrollo sostenido de nuestra economía.

2.3.1. EL CAMBIO ESTRUCTURAL

En el ámbito interno, la crisis de 1982, se encuentra caracterizada por severos desequilibrios macroeconómicos y un desajuste estructural producto de las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio que condujeron a una excesiva protección y un sesgo antiexportador.

Asimismo a nivel internacional, otros factores actuaron como detonadores de la crisis: la caída de los precios del petróleo producto en el que se basaban las exportaciones mexicanas a (partir de 1980), y las alzas en las tasas de interés en las naciones mas desarrolladas que tuvieron un impacto directo sobre los intereses contraídos por deuda externa de las naciones mas desarrolladas.

Así, la crisis de 1982 demostró que sus consecuentes problemas económicos no eran coyunturales, sino de profunda raíz estructural, por lo que era preciso adoptar una estrategia para

34 Colegio Nacional de Economistas. Op.Cit, p.67

encararlos considerando su fondo y origen. Así, después de una consulta popular se elaboró el Plan Nacional de Desarrollo, en el cual se definieron como estrategias fundamentales, la reordenación económica y el cambio estructural; dicho cambio se delineó tomando en cuenta entre otros aspectos, la necesidad de vincular las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, además de iniciar transformaciones de fondo del aparato productivo y en los mecanismos de participación social dentro de este para superar las deficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica.

Esta vinculación se refrendó en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), cuyo objetivo fue precisar con mayor detalle las medidas necesarias para lograr un cambio estructural en el aparato productivo y propiciar la conformación de un sector productivo articulado y competitivo interna y externamente.³⁵

La estrategia de cambio a partir de 1982, se sustentó así, en el reconocimiento de la relación fundamental que existe entre un crecimiento económico sostenido y el comercio exterior, considerando a este último como una de las actividades motrices de la economía.

³⁵ Hernández Cervantes, Hector. "lineamientos de la política comercial actual" en Comercio Exterior. Vol.38, Num.16, México, Junio 1988, p.528

Para lograr este objetivo, se contempló la instrumentación de medidas en dos vertientes: de carácter estructural, que tuvieran un impacto sobre la planta productiva, y aquellas que incrementaran la demanda para nuestras exportaciones.³⁶

En el proceso de reestructuración de la economía nacional en la década pasada, se buscó la corrección de los desequilibrios macroeconómicos a través de la implementación de profundas reformas estructurales: se operó una rectificación de las finanzas públicas, se incrementó el ingreso del sector público, tanto por concepto de recaudación como por ajustes en los precios y tarifas de los bienes y servicios que proporciona, se recortó el gasto público, se controló la inflación, y se logró un modesto crecimiento real del producto per cápita; además se reestructuró el sector de empresas paraestatales por medio de esquemas de privatización, fusión o liquidación.³⁷

La esencia del cambio estructural consistió principalmente en la transformación de la planta productiva, a fin de que se alcanzaran mayores niveles de eficiencia y competitividad para participar activamente en las nuevas corrientes del comercio mundial.

36 BANCOMEXT. Medio Siglo de Financiamiento y promoción del Comercio exterior, México, 1987, p.

37 CIDAC. Op.Cit., p.126

Así, ante la necesidad de generar divisas para continuar el desarrollo económico por una vía distinta al endeudamiento y la venta de hidrocarburos, la política comercial orientó sus objetivos a incrementar en forma sostenida las exportaciones de productos no petroleros, a sustituir selectiva y eficientemente importaciones y ampliar y diversificar los mercados de exportación.

Para alcanzar tales objetivos, la política de comercio exterior se apoyó en cuatro estrategias específicas: la racionalización de la protección comercial, el fomento a las exportaciones no petroleras, el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales, y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país.³⁸

Con las medidas del cambio estructural que se han ido implantando desde 1982, se persigue ampliar y diversificar la oferta exportable en bases permanentes y no de manera residual; para ello las acciones emprendidas para llevar a cabo el proceso de reconversión se han acompañado de medidas de políticas de fomento a las exportaciones no petroleras que configuran el marco macroeconómico hacia la exportación. Se contemplan así de hecho, medidas en materia cambiaria, comercial, fiscal, financiera y promocional.³⁹

38 Hernández, Hector, Op.Cit., p.529

39 BANCAMEX. Op.Cit., p.14

El cambio estructural ha sido la opción estratégica para cumplir con los objetivos y enfrentar los retos que se plantearon para lograr la modernización económica del país. "Así, el cambio estructural se concibe como la superación de viejos esquemas y disyuntivas que han acompañado el proceso de desarrollo e industrialización del país; la búsqueda de un nuevo patrón de industrialización y especialización en el comercio exterior; la promoción del desarrollo tecnológico; la desconcentración de las actividades económicas e industriales, el saneamiento y desarrollo de la industria paraestatal estratégica y prioritaria; la generación de fuentes de empleo permanentes, productivas y mejor remuneradas; una mejor articulación intraindustrial e intersectorial; y la consolidación de nuestro régimen de economía mixta. El motor de esta estrategia es además, la reconversión industrial".⁴⁰

La reconversión industrial, como eje rector del cambio estructural, se define como un proceso de transformación y modernización permanente, tanto por empresa como por rama industrial. En lo que se refiere a las empresas, la reconversión industrial implica la modernización técnico-productiva, comercial, administrativa, capacitación gerencial y de la mano de obra, saneamiento financiero, programación de inversiones y crecimiento; y por cada rama industrial, a través de cambios en la composición de la estructura industrial, donde se van

⁴⁰ El Mercado de Valores. Op.Cit., p.1162

las ramas que tienen mayor articulación interna y producen insumos y bienes básicos de amplia difusión y aquellos que presentan mayores ventajas comparativas dinámicas que les permitan exportar.⁴¹

2.3.2 PRIMERA ETAPA DE LA APERTURA COMERCIAL (1983-1988): LA RACIONALIZACION DE LA PROTECCION.

A partir de 1982, inicia así un programa de estabilización y cambio estructural para hacer frente a la nueva realidad económica del país; en donde, la necesidad de liberalizar el comercio se empieza a perfilar como una pieza clave para el desarrollo de este nuevo proceso.

Los graves desequilibrios de la economía en lo interno y lo externo obligaron al gobierno del presidente Miguel de la Madrid, a instrumentar el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE). Paralelamente, los primeros meses del régimen se sustentó y publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND), en el que se reconoce que el secular desequilibrio externo ha estado asociado a las pautas de industrialización del país y afirma que la recuperación de las bases del desarrollo depende de la capacidad de la planta industrial para lograr una creciente integración del aparato productivo y una vinculación competitiva

⁴¹ Ibid. p.1163

con el exterior, pretendiendo así reencauzar el modelo de industrialización y de comercio exterior.

El PND planteó así, una reorientación fundamental del intercambio con el exterior basada en la racionalización de la protección, el fomento a las exportaciones no petroleras, la sustitución selectiva de importaciones y la diversificación de mercados.

En el mismo sentido, y como esfuerzo creciente por precisar instrumentos y metas conjuntas, se dieron a conocer el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE) 1983, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio exterior (PRONAFICE) en 1984, así como el Programa de Fomento Integral de Exportaciones (PROFIEEX), en 1985. El objetivo de estos documentos fue ampliar y especificar el PND, plasmando en estrategias y acciones concretas el camino para apoyar el proceso de reconversión de la planta industrial y de fomento del comercio exterior.⁴²

Con la publicación del PRONAFICE se sugería que si habría un serio compromiso con respecto a la promoción de exportaciones, sin embargo, no se destinaron fondos para las políticas de promoción de exportaciones antes del 15 de abril de 1985 cuando

42 De la Madrid, Miguel. Primer Informe de Gobierno, Presidencia de la República; sept 1983, P.161-165. Véase también Gobierno Federal "memorándum sobre el régimen de comercio exterior en México" en el Mercado de Valores Año XLVI, Num.10, México, Marzo de 1986, p.226-227

el PROFIEIX ⁴³ fue creado para financiar algunos de los costos que significaba poner efectivamente en funcionamiento el PRONAFICE.

De la decisión de crear el PROFIEIX vino la reestructuración de NAFINSA y BANCOMEXT. A Nafinsa se le dió un nuevo mandato: la promoción de exportaciones y el BANCOMEXT apoyó en misma tarea. Bajo el Programa de financiamiento para la reconversión industrial de 1986 éstos dos bancos para el desarrollo recibieron mas del doble de lo que habían sido sus presupuestos anteriores, con la intención de que se convirtieran en las puntas de lanza del programa de reconversión, es decir la Promoción de Exportaciones. ⁴⁴

En los tres instrumentos anteriores (PND, PRONAFICE Y PROFIEIX), La política comercial de la administración de De la Madrid queda delineada claramente y tiende a cumplir los dos objetivos señalados de fomentar las exportaciones y sustituir las importaciones.

43 En términos generales, los objetivos y metas del PROFIEIX, difieren un poco de los planes anteriores de fomento a las exportaciones. Se pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción, ampliar información y asesoría al exportador y toda la gama ya tradicional que desde 1970 se venía formulando con instituciones como el IMCE, FOMEX, BANCOMEXT y SECOFI, al igual que se sigue hablando de simplificación administrativa.
Cfr. Ortiz, Arturo. Introducción al Comercio Exterior, IIE, UNAM, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1990, p.148-149.

44 Cypher, James. Op.Cit, p.8

En lo que respecta a la estrategia de racionalización de la protección, vemos que al finalizar 1982, México era prácticamente una economía cerrada, con la totalidad de las importaciones sujetas a permiso previo y tasas arancelarias entre 0 y 100%.

A partir de 1983, el gobierno mexicano decidió, en atención a la carta de intención suscrita con el FMI, llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria, ante esto se decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos, sustituyéndolos por aranceles.⁴⁵

Así, a partir de esta fecha, se empieza a desarrollar la primera etapa de la apertura con una reducción en el número de fracciones con permiso previo a la importación, combinada con un incremento en los aranceles. El proceso se acompañó además, de simplificaciones tanto en las tarifas de importación y exportación, como en los procedimientos para los permisos de exportación.

La reducción arancelaria llevó a que el valor de las importaciones exentas de arancel aumentara de 21% en 1982 a 42% en 1983. Asimismo, las importaciones con arancel superior a 25% disminuyeron de 20% a 7%, respectivamente. El número de niveles arancelarios se reduce de 16 a 13, con un arancel máximo de 100%;

⁴⁵ Ortiz, Arturo. Op.Cit., p.137

la media arancelaria pasa de 27% a 23.8%, mientras que el arancel ponderado de 16.4% a 8.2% en esos años (Ver Cuadro 2.4).

En 1984 comienzan a eliminarse los permisos de importación, por lo que las importaciones controladas se reducen a 83.5% del total (Ver Cuadro 2.1). Particularmente el porcentaje de los bienes de capital sujetos a control se reduce debido a la importancia de la importación de los mismos para la economía mexicana. Al mismo tiempo, algunos aranceles se elevan para ofrecer una protección equivalente a la de los permisos.⁴⁶

CUADRO 2.4
ESTRUCTURA ARANCELARIA 1982-1993

AÑO	MEDIA ARANCELARIA	DISPERSION ARANCELARIA	ARANCEL PROMEDIO	NIVELES ARANCELARIOS
1982	27.0	24.8	16.4	16
1983	23.8	23.5	8.2	13
1984	23.3	22.5	8.6	10
1985	25.5	18.8	13.3	10
1986	22.6	14.1	13.1	11
1987	10.0	6.9	5.6	5
1988	10.4	7.1	6.1	5
1989	13.1	4.3	10.1	5
1990	13.1	4.5	10.5	5
1991	13.1	4.5	11.2	5
1992	13.1	4.5	11.4	5
1993*	13.0	4.7	11.4	5

FUENTE: DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR.
SECOFI.
cit. por Blanco Herminio, Op.Cit. P.43
cifras al 4 de noviembre de 1993

⁴⁶ Blanco, Herminio. Op.Cit., p.44

Al terminar 1984, se habían liberado de permiso previo a 2 mil 844 fracciones, o sea 35.3% de la Tarifa del Impuesto General de Importación y 16.6% del valor de importaciones totales . En este año, se eliminaron las tasas arancelarias de 15, 35 y 60%, quedando solamente diez en uso. Como consecuencia, la media arancelaria bajo medio punto porcentual, situándose en 23.3% y el arancel ponderado con importaciones en 8.6% ⁴⁷ (Ver Cuadro 2.4, 2.5).

CUADRO 2.5
MEXICO: ESTRUCTURA ARANCELARIA
NUMERO DE FRACCIONES

NIVEL ARANCELARIO (%)	1983	1984	1985
EXCENTO	339	257	228
5	618	405	334
10	3 511	3 954	3 185
15	73	0	1
20	534	470	105
25	787	885	1 180
30	43	51	53
35	24	0	0
40	1 101	1 061	1 884
50	322	458	969
60	27	0	0
75	266	183	0
100	378	339	152
Total	8 023	8 063	8 091
Media arancelaria	23.8	23.3	25.4
Media arancelaria de las fracciones controladas	23.8	27.1	34.2
Media arancelaria de las fracciones liberadas	0	10.7	24.4

FUENTE: ELABORADO POR EL CIESP CON BASE DE DATOS DE DIRECCION GENERAL DE ARANCELES, SECOFI.
Cit. por. Fausto Alzati, Op.Cit.P.131

47 Alzati, Fausto. Op.Cit., p.130

A partir de 1985 se experimentó una profunda aceleración en el proceso de apertura que buscaba reducir la dependencia en las exportaciones petroleras, e incrementar a eficiencia de la industria mexicana, a través de mayor exposición a la competencia internacional, creando estímulos para el crecimiento. Bajo esta consideración el gobierno decide promover las exportaciones no petroleras y toma medidas para reducir el monto de importaciones sujeto a restricciones cuantitativas y para modificar la estructura arancelaria y el sistema de precios oficiales de referencia.⁴⁸

Se eliminó el permiso previo de importación a mas de 60% de las compras del exterior, es decir, a 7 mil 252 fracciones que representaban 89.6% de la Tarifa del Impuesto General de Importación. También, se modificaron los niveles arancelarios a 3 mil 540 fracciones de la tarifa. Como resultado de estas disposiciones, la media arancelaria aumentó en dos puntos porcentuales, al llegar a 25.5%. El arancel ponderado pasó de 8.6 a 13.3% y la dispersión arancelaria disminuyó al llegar a 18.9%.⁴⁹ (Ver Cuadro 2.5).

En este año, nuevamente los permisos, como instrumentos de protección, son sustituidos por un aumento en los aranceles, lo

48 Cavazos, Manuel. Op.Cit, p.141

49 Alzati, Fausto. Op.Cit, p.130

que como se observa en el párrafo anterior, se manifestó en un incremento en el arancel promedio y promedio ponderado.

Asimismo, y ante la necesidad de contar con un marco multilateral de comercio que asegure un acceso estable de los productos mexicanos a los mercados externos, en 1985 el gobierno inició el proceso de adhesión al GATT, ingresando formalmente a este organismo el 24 de agosto de 1986.

Con base en los principios rectores del GATT y su protocolo de adhesión, México suscribió una serie de compromisos ante sus socios comerciales. La totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación se consolidó a un arancel del 50% ad valorem (salvo circunstancias excepcionales). Además, se convinieron concesiones arancelarias por debajo de 50% en 577 fracciones del actual sistema armonizado de clasificación arancelaria.

Con su ingreso al GATT, México se adhirió a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio: antidumping, valoración en aduanas, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio.⁵⁰

Además, en el memorándum sobre el régimen de Comercio Exterior (que formó parte del producto de adhesión de México al GATT), se

⁵⁰ Para profundizar en este tema, Cfr. Witker, Jorge. Códigos de conducta internacional del GATT suscritos por México, Ed. UNAM, México, 1988, p.1-229.

anunciaron cuatro políticas que inciden en el ámbito de Comercio Exterior:

- a) racionalización de la protección;
- b) fomento a las exportaciones;
- c) desarrollo de las franjas y zonas libres; y
- d) negociaciones comerciales internacionales.⁵¹

Con la política de fomento a las exportaciones, se intentó apoyar el saneamiento financiero de las empresas potencialmente exportadoras, sobre todo de : las ramas productoras de bienes de consumo no duradero, las agroindustriales y de manufacturas; lo mismo que las actividades que contaran con un buen grado de integración nacional o que estimularan el cambio tecnológico, así como a las empresas maquiladoras.

La política de franjas fronterizas y de las zonas libres buscó fomentar la integración económica de estas áreas con el resto del país para obtener un desarrollo integral, previendo constituirlo en plataforma de exportación y, adicionalmente, apoyar el crecimiento de los sectores productivos del área.

En el ámbito de las negociaciones internacionales, la política de apoyo a las exportaciones persiguió un enfoque económico integral que relacionara el Comercio Exterior con la transferencia de tecnología, la inversión extranjera directa, el turismo, la

⁵¹ Martínez Cortés, Ignacio. " Diez años de apertura comercial" en El Financiero, Lunes 9 de marzo de 1992.

subcontratación internacional y el transporte. De la misma manera, se proyectó un mayor aprovechamiento de los beneficios del intercambio compensado y el intercambio a nivel regional.⁵²

Así, con las medidas tomadas durante el gobierno de Miguel de la Madrid, se presentó un cambio estructural en la composición de las exportaciones, ya que como vimos, hasta 1982 hubo un predominio de la exportación petrolera llegando ésta a un punto máximo de 75% del total de las exportaciones del país.

A partir de 1986, la exportación del petróleo cayó a 6,300 millones de dólares, después de haber promediado 15,370 millones anuales de 1981 a 1985, lapso en el que el crudo representó el 70% del total de exportaciones. De ese año en adelante, la exportación petrolera ha significado en promedio un 37% del total. Consecuentemente, las exportaciones no petroleras que sólo habían constituido 30% del total en los primeros años de los ochentas, alcanzan para la segunda mitad de la misma década un 63%, eliminando así el carácter monoexportador del petróleo en México.

El valor de las exportaciones no petroleras empezó a crecer a tasas elevadas: 11.7 de 1980 a 1990 y 19.3 de 1985 a 1990.

⁵² Henine, Ernesto. Op.Cit. p.41

El dinamismo de las exportaciones obedeció fundamentalmente al aumento de las ventas de manufacturas, que permitieron compensar el estancamiento de las exportaciones de productos primarios. En los ochentas, la exportación de manufacturas creció en un 16.4% en promedio; sin embargo en la segunda mitad el avance fue mayor, llegando a un 22.8%.

La participación de las exportaciones de manufacturas pasó de 55% respecto al total de las ventas no petroleras en los primeros años de los 80's, a más de 80% en 1987. Así, las manufacturas se han convertido hasta nuestros días, en el sector mas importante de las exportaciones mexicanas, representando mas del 70% de las exportaciones no petroleras.

El crecimiento de las exportaciones no petroleras permitió obtener importantes excedentes en la balanza comercial de 1983 a 1988, revirtiéndose esta tendencia a partir de 1989 en virtud del acelerado incremento de las importaciones como consecuencia de la apertura (Ver Cuadro 2.6).⁵³

53 Vasquez Tercero, Hector. "Las exportaciones y el cambio estructural de la economía mexicana", en Comercio Internacional Banamex, Vol.3, Num.3, Sep 1991. p.63-64

CUADRO 2.6
BALANZA COMERCIAL
(1983-1990)

AÑOS	EXPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES TOTALES	SALDOS
1983	22 312.0	9 005.8	13 306.2
1984	24 196.0	11 788.2	12 407.8
1985	21 663.0	13 762.5	7 900.5
1986	16 031.0	11 918.2	4 112.8
1987	20 656.2	12 760.8	7 895.4
1988	20 565.1	19 720.1	845.0
1989	22 842.1	26 503.6	-3 661.5
1990	26 838.4	32 742.0	-5 903.6

FUENTE: INEGI. ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
VOL. XVI, NUM. 9, SEP. 1993

Es importante mencionar también que en el periodo de 1983-1985 se estableció una estrategia de ajuste macroeconómico a través de programas como el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), cuya idea era corregir las finanzas públicas y sentar las bases para una recuperación sana a mediano plazo; El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) que ha pasado hasta la fecha por diez etapas, y una nueva estrategia de Industrialización y Comercio Exterior en dos fases: primero un programa de defensa de la planta productiva y el empleo, y luego, una estrategia de cambio estructural en la industria que permitiera una articulación interna más eficiente y una inserción externa mas competitiva; esto a través del Programa nacional de Fomento a la Industria y Comercio exterior (PRONAFICE).⁵⁴

⁵⁴ Villareal, René. *Op.Cit.*, p.234

En 1985 también, se promueve el PROFIEX (Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas); en cuyos objetivos se pretende organizar la oferta exportable, diversificar mercados, brindar apoyos institucionales y financieros para fomentar la producción y ampliar la información al exportador.

Tocante a las exportaciones, se modifica el tratamiento fiscal que se les había dado anteriormente al eliminarse los CEDIS, pero son sustituidos por la devolución del IVA a las empresas de Comercio Exterior.⁵⁵

Además de esto, particularmente fue importante la aplicación de los Programas de Importación Temporal para Exportación (PITEX).

Como hemos visto, el cambio más profundo y sin precedentes instrumentado por el gobierno, consistió en la apertura comercial que tuvo lugar a partir de 1985 y que incluyó la disminución de aranceles (estableciéndose un rango que iba de 0 a 50%), la eliminación de permisos previos en importación y la adhesión al GATT.

En 1986 el país firma su incorporación al GATT y se compromete a modificar su estructura tarifaria de acuerdo a las reglas de dicho organismo, además de iniciar su participación en las rondas de negociación del mismo. En ese año se promulga la Ley de

⁵⁵ Ortíz, Arturo. Op.Cit., p.149

Exterior y el Reglamento de la Ley en materia de Prácticas Desleales en Comercio Internacional.

Para abril de 1986 se inicia un programa que se compromete a reducir en cuatro fases de 10 meses cada una los aranceles en un rango máximo de 30% para octubre de 1988. Sin embargo, la cuarta fase se adelanta y profundiza como apoyo al Pacto de Solidaridad Económica en sus esfuerzos por bajar la inflación, por lo que en diciembre de 1987 el arancel máximo queda en 20%, además de que se eliminan las listas de precios oficiales para los productos de importación.⁵⁶

Vemos pues, que en 1986 continuando el proceso de sustituir el permiso previo por el arancel, el total de las fracciones controladas se eximieron de permiso a 7 mil 568 que significaron 92.2% de la Tarifa del Impuesto General de Importación y 72.2% de las importaciones realizadas en ese año.

Respecto a la reducción arancelaria en cuatro etapas; vemos que la primera de ellas redujo los aranceles a 4 mil 580 fracciones, eliminándose con ello cinco tasas arancelarias entre 50 y 100%; se redujo la media arancelaria hasta un nivel de 22.6% y el arancel ponderado bajó a 13.1%.

⁵⁶ CIDAC. Op.Cit., p.127

Para finales de 1987, 8 mil 095 fracciones de la TIGI se habían liberado del permiso previo, esta cantidad representa el 96% del total de la Tarifa y 76.2% del valor de las importaciones. Así, para esta fecha se disponía ya de 5 niveles impositivos (0, 5%, 10%, 15% y 20%), lo que representaba un avance sustancial, ya que el 65% de las fracciones de la Tarifa de este impuesto ya habían alcanzado su arancel definitivo, conteniendo 84% del total de importaciones 57. Asimismo y como resultado de estas disposiciones, la media arancelaria se redujo de 19 a 10.4% y se produjo una baja de seis puntos porcentuales en la dispersión, alcanzando este indicador un nivel de 7.1% al final de 1988.⁵⁸
(Ver Cuadro 2.7)

Un elemento que contribuyó a la agilización del proceso de desgravación arancelaria, fue sin duda la puesta en marcha del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), en el cual la desgravación arancelaria, mas allá del calendario convenido en el Programa de 1986, se constituye como uno de sus propósitos fundamentales, lográndose como se mencionó, la reducción de la estructura arancelaria en cinco niveles impositivos, del exento al 20%.

57 Alzati, Fausto. Op.Cit., p.132

58 Cavazos, Manuel. Op.Cit., p.142

CUADRO 2.7
MEXICO: ESTRUCTURA ARANCELARIA
NUMERO DE FRACCIONES (1986-1988)

NIVEL ARANCELARIO(%)	ABRIL 1986	DIC.1987	DIC.1988*
Exento	251	266	279
5	325	2,592	0
10	3,218	819	3,549
15	0	2,254	0
20	53	1,438	1,361
25	1,372	0	1,876
30	27	0	1,058
40	1,837	0	0
50	1,040	0	0
Fracciones con precio oficial	960	41	53
Fracciones con permiso	555	290	290
Sobretasa a las importaciones	5	0	5
Arancel promedio ponderado	24.1	11.3	17.4

FUENTE: ELABORADO POR EL CEESEP CON DATOS DE LA SECOFI.
Cit. por Alzati, Fausto. Op.Cit.P.133

El propósito del Pacto fue "exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia del exterior con el fin de frenar la inflación. Con ello concluyó el programa de apertura del régimen de importación, aunque en los años posteriores se eliminaron algunos controles cuantitativos y se realizaron ciertos ajustes a la estructura arancelaria. Empero, lo grueso de la apertura se efectuó de julio de 1985 a diciembre de 1987".⁵⁹

⁵⁹ Ten Kate, Adriaan. Op.Cit., p.520-521

Como se ha podido observar, la economía nacional a partir de 1982, vivió un acelerado proceso de reestructuración (se dio una rectificación de las finanzas públicas, se incrementó el ingreso del sector público, se controló la inflación, se logró un modesto crecimiento real del producto per cápita y se reestructuró el sector de empresas paraestatales; sin embargo, la apertura comercial se constituyó como uno de los cambios mas profundos de la administración.

La liberalización comercial a partir de 1985, incluyó la disminución de aranceles, la eliminación de permisos previos en la importación y adhesión al GATT, todo esto asociado a la expedición de una nueva legislación en materia comercial.

Así, a partir de la primera fase de la apertura económica, la estructura tarifaria de México se asemeja a la de mucho a países desarrollados. Del 100% de las fracciones arancelarias que estaban sujetas a permiso en 1982, actualmente solo el 2.0 lo están.

Es difícil evaluar los efectos de la apertura, sin embargo indudablemente a raíz las condiciones en que se dio y dada la ineficiencia y poca capacidad para competir, muchas empresas principalmente micro y pequeñas, se vieron obligadas a cerrar sus instalaciones; aunque también es importante señalar que la liberalización trajo beneficios unilaterales a aquellas empresas que dependían esencialmente de insumos importados, y que

enfrentaban estructuras relativamente competitivas en el interior y lograron alcanzar escalas adecuadas para producir eficientemente.

En cualquier caso, lo que parece indiscutible es que , en vista de el proceso de globalización que se presenta en los mercados internacionales, y de la incapacidad que demostró el modelo de "sustitución de importaciones" para generar una industria eficiente y competitiva, las opciones para el país eran pocas, por lo que la apertura representó la opción mas viable para la inserción de México en el entorno internacional.⁶⁰

Sin embargo, se omitió un planteamiento fundamental: abrir paulatinamente la economía a la competencia externa a medida que la planta industrial dejara de ser incipiente. Para ello, la prioridad del gobierno se debió encaminar al desarrollo de un aplanta industrial moderna y competitiva que pudiera hacer frente a la competencia externa, basándose para ello en una nueva política industrial que considerara todos los factores necesarios para el desarrollo y fortalecimiento de la industria nacional, lo que nunca se llevó a cabo.

Ante este contexto, los avances de la apertura comercial no han sido difíciles ni sin costos. Una creciente proporción de empresas ha sido incapaz de enfrentar exitosamente la competencia

60 CIDAC. Op.Cit., p.126-128

inducida por la apertura; muchas empresas e incluso sectores completos, en particular micros, pequeñas y medianas empresas, han sido desplazados parcial o totalmente por la producción importada. Las causas mas evidentes son; primero, el alto grado de ineficiencia del parque industrial existente, en segundo lugar, a la respuesta todavía lenta y confusa de muchos sectores y empresas ante las nuevas condiciones que demanda el mercado abierto.

Así, el entorno que viven las empresas es intensamente competido entre ellas, y frente a importaciones y los nuevos participantes en proceso de posicionamiento en el mercado nacional, la respuesta ha sido la modernización de los equipos, la capacitación del personal y la reorganización de la producción entre otros.

Los resultados, en términos generales son buenos, pero es necesario reconocer que son insuficientes, a la luz de los rezagos existentes y a que, naturalmente, los competidores foráneos están inmersos en el mismo proceso, partiendo de una mejor posición y probablemente con mayor experiencia.

En términos generales, vemos que la economía nacional experimentó una apertura significativa al exterior con la liberación de importaciones en 1985, y la adhesión al GATT en 1986. A partir de entonces, la apertura se ha profundizado y se ha buscado hacer adecuaciones de manera permanente.

En lo que se refiere estrictamente al comercio con el exterior, se estableció como prioridad el fomento a las exportaciones no petroleras, para lo que como ya mencionamos se diseñaron una serie de programas y estrategias de apoyo; sin embargo, con el diseño de tales instrumentos y su puesta en marcha, los resultados conseguidos no fueron muy estimulantes, ya que las exportaciones se enfrentaron por un lado, a las deficiencias que arrastra la planta productiva y por el otro a los obstáculos en los mercados extranjeros.

Podemos afirmar entonces, que la política de Miguel de la Madrid sentó las bases para iniciar el proceso de modernización económica de nuestro país, con el fin de integrarlo ventajosamente en los cambios de la economía internacional; sin embargo los resultados no fueron del todo satisfactorios, considerando que no se dio el fortalecimiento y modernización de la industria nacional, y que en materia comercial no se logró tampoco una real diversificación de mercados y productos, y que las exportaciones no crecieron a los niveles esperados.

Así, no es por demás repetir que los propósitos del gobierno de la República no se lograron como planteó el PRONAFICE, PROFIEIX o incluso el Plan Nacional de Desarrollo 83-88 donde se propuso como objetivo erradicar las ineficiencias y desequilibrios de la industria e incrementar su competitividad a través de las exportaciones.

En este sentido, resulta interesante revisar como se ha dado continuidad al proceso de apertura en la actual administración, y cuáles han sido las estrategias y mecanismos en que se basó el gobierno del Presidente Carlos Salinas de Gortari para fomentar las exportaciones no petroleras y diversificar los mercados.

3.POLITICAS Y MECANISMOS PARA LA PROMOCION Y DIVERSIFICACION DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS 1988-1994.

3.1. LA POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES EN LA ADMINISTRACION SALINISTA.

Como se analizó en el capítulo anterior, a partir de la década de los ochenta se inicia en México un proceso de cambio estructural con el fin de superar la crisis que sufrió la economía, primero como producto del modelo de sustitución de importaciones y segundo por el papel de México como país monoexportador de petróleo.

A partir de entonces, y ante la necesidad de generar divisas para continuar el desarrollo económico del país por una vía distinta al endeudamiento y la venta de hidrocarburos, la política comercial plasmada en el PND 1983-1988 orientó sus objetivos a incrementar las exportaciones de productos no petroleros y a sustituir eficiente y selectivamente la importaciones, a efecto de propiciar relaciones comerciales con el exterior mas amplias, competitivas y diversificadas.

" Al comenzar la crisis de 1982, se asignó al sector exportador un nuevo papel dentro de la economía mexicana. En el PND 1983-1988, se estableció que el sector exportador sería la fuerza pivote para la recuperación de la economía nacional" ¹

1 Cypher, James. " La política de México para la promoción de exportaciones", Revista Mexicana de Sociología, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, Año LII/Num.3, julio-sept de 1991, México D.F.,p.91.

Así, durante la administración de Miguel de la Madrid, se establece como prioridad el fomento de las exportaciones no petroleras, diseñándose para ello una serie de programas y estrategias de apoyo a la exportación, mismas que pese a sus "buenas intenciones" no lograron conformar una base exportadora eficiente y competitiva.

Durante la administración del Presidente Carlos Salinas se continuó con los objetivos establecidos por su antecesor Miguel de la Madrid en materia de política comercial, para lo cual la promoción de las exportaciones no petroleras y la diversificación de mercados son consideradas también como elementos fundamentales en el desarrollo económico del país.

Así, el Presidente Salinas confirmó su compromiso con la promoción de exportaciones en su Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1989-1994, en el que se reconoce que la apertura de la economía a la competencia y su nueva orientación hacia el sector exportador, contribuirán a una expansión dinámica de la actividad económica; para lo cual el fomento a las exportaciones no petroleras es considerado como uno de los ejes o pilares del desarrollo económico de nuestro país.

En este sentido, el PND considera dentro de los objetivos de política de comercio:

"fomentar las exportaciones, alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias, continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio, garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales, y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a recursos externos contribuyan a la política comercial del país".²

A pesar de esto, los objetivos señalados en el PND, al igual que las medidas adoptadas para alcanzarlos no han logrado incrementar nuestra participación en los mercados externos debido a que existen aún serias deficiencias en materia de infraestructura, comercialización, educación, transportes, tecnología, financiamientos, reglamentación y programas que respondan realmente a las necesidades de la industria mexicana constituida en su mayoría por pequeñas y medianas empresas.

Por ejemplo, en el PND 1989-1994 se aseguraba una canalización suficiente de crédito al sector exportador, simplificación en procesos administrativos y apertura de centros aduaneros en el interior del país, y desregulación en los sectores de mayor impacto en las exportaciones: autotransporte, puertos, ferrocarriles y aviación.

Sin embargo, el costo del dinero sigue siendo muy caro, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas; todavía

² Secretaría de Relaciones Exteriores, "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", México, 1989, p.85.

hay una sobrerregulación aduanal que impide el sano intercambio con el exterior, además de que prevalecen los deficientes servicios en puertos, pocos kilómetros de carreteras en buen estado, autopistas caras y la ineficiencia en ferrocarriles que impiden que los productos mexicanos sean competitivos en el exterior.

Así, el no contar con los factores necesarios y con una industria consolidada, integrada y competitiva, difícilmente permitirán alcanzar los objetivos señalados en el PND toda vez que su inexistencia imposibilita la utilización de medidas de promoción y el aprovechamiento de los beneficios que otorgan los acuerdos comerciales internacionales negociados por México.

De hecho, como veremos mas adelante, la administración consideró, como parte fundamental de su política comercial la diversificación de relaciones con el exterior; sin embargo, a pesar de existir acuerdos firmados con varios países o regiones, no son aprovechados considerando por un lado, que nuestro sector exportador se enfrenta a múltiples obstáculos, tanto internos como internacionales, que dificultan -y en ocasiones impiden- comercializar sus mercancías en los mercados extranjeros, y por el otro, el proceso de apertura el cuál no ha recibido la reciprocidad en términos de acceso a mercados internacionales en los que

muchas veces se imponen altas barreras proteccionistas no arancelarias.

Asimismo, las pautas generales establecidas en el PND en materia de comercio exterior confirman su compromiso con la emisión del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) 1990-1994 en el que se plantea la modernización de la industria y del comercio exterior de México como estrategia fundamental para alcanzar los objetivos del desarrollo económico del país.

Los lineamientos del programa bajo los que se sustenta la estrategia son:

"la internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, la promoción de exportaciones y, el fortalecimiento del mercado interno."³

El objetivo central de este programa es el de propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad, entendida esta última como la obtención de mayores niveles de eficiencia y calidad y menores costos de producción que nos permitan hacer frente a la competencia internacional.

3 SECOFI. "Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994", en Comercio Exterior, vol.40, No.2, México, febrero de 1990, p.164-169.

Sin embargo, lograr mayores niveles de calidad y menores costos de producción se lograrán en la medida en que las empresas cuenten con: altos niveles de tecnificación, una adecuada canalización de crédito, agilización de procesos administrativos, entre otros. Factores todos ellos en los que contamos aún con serias deficiencias.

De hecho el Programa de Modernización en la administración salinista tuvo costos muy altos para el sector productivo nacional, ya que como en ningún sexenio se dieron cierre de empresas, despidos de empleados y competencia desleal de importaciones en perjuicio del sector industrial.⁴

En relación a la promoción de exportaciones el PRONAMICE señala que:

"una lección de las experiencias exitosas de crecimiento exportador es que las ventas externas, además de ser producto del esfuerzo de la empresa individual, son el resultado de una política nacional concebida alrededor de la promoción de exportaciones"

En este sentido, se reconoce que a pesar de que en México existen los instrumentos de promoción aceptables bajo las legislaciones vigentes del Comercio Internacional, en su aplicación no ha habido una coordinación suficiente entre las diferentes dependencias y entidades públicas responsables de promover el comercio, lo que se ha perfilado

4 " Magros resultados sexenales en el Comercio Exterior" El Financiero, p.28, 7 de noviembre de 1994.

Sin embargo, lograr mayores niveles de calidad y menores costos de producción se lograrán en la medida en que las empresas cuenten con: altos niveles de tecnificación, una adecuada canalización de crédito, agilización de procesos administrativos, entre otros. Factores todos ellos en los que contamos aún con serias deficiencias.

De hecho el Programa de Modernización en la administración salinista tuvo costos muy altos para el sector productivo nacional, ya que como en ningún sexenio se dieron cierre de empresas, despidos de empleados y competencia desleal de importaciones en perjuicio del sector industrial.⁴

En relación a la promoción de exportaciones el PRONAMICE señala que:

"una lección de las experiencias exitosas de crecimiento exportador es que las ventas externas, además de ser producto del esfuerzo de la empresa individual, son el resultado de una política nacional concebida alrededor de la promoción de exportaciones"

En este sentido, se reconoce que a pesar de que en México existen los instrumentos de promoción aceptables bajo las legislaciones vigentes del Comercio Internacional, en su aplicación no ha habido una coordinación suficiente entre las diferentes dependencias y entidades públicas responsables de promover el comercio, lo que se ha perfilado

⁴ " Magros resultados sexenales en el Comercio Exterior" El Financiero, p.28, 7 de noviembre de 1994.

como uno de los principales obstáculos para lograr mayores márgenes de exportación.

En este contexto, el PRONAMICE reconoce la problemática del Comercio Exterior y señala las medidas a seguir en materia financiera, fiscal, administrativa y promocional tendientes a evitar ineficiencias y fortalecer nuestra base exportadora, considerando además todas las condiciones que permitan incrementar la competitividad internacional de los productos nacionales.

Para ello, a lo largo de todo el programa se establecen problemáticas, objetivos, estrategias y líneas de acción tanto en materia industrial como comercial. Sin embargo, a pesar del esfuerzo del gobierno por responder a las necesidades de una industria nacional poco articulada a los mercados internacionales, este programa al igual que otros promulgados con anterioridad como el PRONAFICE o el PROFIEX, han sido en muchos casos documentos de carácter indicativo mas que de apoyo práctico, considerando que los mecanismos específicos conducentes al logro de las metas propuestas no se han adoptado con todo el vigor necesario.

Así a la fecha la industria nacional y el Comercio Exterior siguen enfrentando los mismos problemas de hace 4 años: excesiva reglamentación, créditos caros, inadecuada infraestructura etc.

En este sentido, podemos afirmar que si bien existen políticas, programas y apoyos específicos a la exportación, muchos problemas prevalecen y hay aún serias deficiencias internas que no nos permiten hablar de un éxito en la promoción de las exportaciones.

A pesar de ello, tampoco podemos dejar de considerar los esfuerzos que hasta ahora se han realizado en la materia, aunque teniendo presente que en los próximos años se deberán redoblar los esfuerzos en la detección de fallas y en la búsqueda de mejores soluciones (pero que no solo se reconozcan sino que realmente se apliquen), a fin de que se de una verdadera promoción a las exportaciones mexicanas.

Ahora bien, actualmente la política de promoción de exportaciones es dirigida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). Ambas instituciones en el marco del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, han llevado a cabo la promoción de exportaciones a través de la implementación de diversos instrumentos o programas de apoyo, que pretenden fortalecer y estimular la competitividad del sector exportador en México.

Sin embargo, como analizaremos a continuación los resultados en la aplicación de estos programas no han sido del todo alentadores para nuestro sector comercial.

3.1.1. MECANISMOS DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS (ALTEX, PITEX, ECEX , DRAW BACK) COMPEX Y SIMPEX

La promoción de las ventas en el exterior por medio de los instrumentos internos de fomento es considerada como pilar básico de la política de Comercio Exterior de México.

Así, la promoción de exportaciones de acuerdo al PRONAMICE, debe encaminarse a crear las condiciones y mecanismos necesarios para promover la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, a través del fomento a la productividad y competitividad de la industria nacional.

Bajo esta premisa el Programa ratifica la utilización de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (**COMPEX**) como el principal foro de concertación y coordinación de los sectores público y privado, además de comprometerse a perfeccionar y ampliar los mecanismos de promoción entre los que se encuentran: El Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (**PITEX**), el de Fomento a Empresas Altamente Exportadoras (**ALTEX**), el Programa de

Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y la Devolución de Impuestos de Importación a los exportadores (DRAW-BACK).

La mayoría de estos programas tuvieron sus orígenes en las políticas aplicadas por el sexenio de De la Madrid en materia de promoción; y se adoptaron también por el Presidente Salinas quien se dió a la tarea de "perfeccionarlos" y "modificarlos" con el fin de que se adecuaran cada vez a las necesidades de la industria dedicada a la exportación. (Ver Cuadro 3.1)

CUADRO 3.1
PRINCIPALES PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACION

PROGRAMAS	PUBLICACION DEL DECRETO QUE LOS CREA	REFORMAS
ALTEX	1987	3 MAYO 1990 17 MAYO 1991 11 MAYO 1995
ECEX	14 NOV. 1986	3 MAYO 1990 11 MAYO 1995
PITEX	9 MAYO 1985	19 SEPT. 1986 23 SEPT. 1988 3 MAYO 1990 11 MAYO 1995
DRAW-BACK	24 ABRIL 1985	29 JUL 1987 11 MAYO 1995

ELABORACION PROPIA CON DATOS DE SECOFI.

Hasta la fecha, la versión oficial nos demuestra que los diversos programas destinados a promover las exportaciones han beneficiado a varias de las empresas dedicadas a

realizar operaciones de exportación (Ver Cuadro 3.2); sin embargo, las posibilidades de acceder a los mismos para el grueso de la industria mexicana y mas aún operarlos en base a sus propias necesidades, se limitan al considerar que los requisitos que se solicitan muchas veces pueden ser cubiertos únicamente por las grandes empresas.

Por ejemplo, el esquema de apoyo a las **EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX)**,⁵ se puede considerar como exclusivo para las grandes empresas. El objetivo de este programa es concertar acciones de promoción con las empresas que en mayor medida contribuyen a la generación de divisas, concentrar los recursos con que cuenta el país para promover las exportaciones y dar facilidades administrativas para las operaciones de exportación.⁶

A pesar del éxito atribuible a el Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y los " beneficios" de que

5 Se considera como empresas Altamente Exportadoras, a las personas productoras de mercancías no petroleras de exportación que participan de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales. Cfr. Decreto de operación de ALTEX. Diario Oficial, México, 11 mayo 1995, p.20.

6 Este programa otorga beneficios operativos y administrativos a las empresas demuestren saldo favorable en su balanza comercial y realizen exportaciones directas por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares y esa cantidad represente cuando menos el 40% de su producción, así como a los exportadores indirectos cuando sus ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen como mínimo el 50% de sus ventas totales. Cfr. Decreto para la operación de empresas ALTEX, Diario Oficial, Op. Cit, p.6

gozan las empresas al registrarse en el mismo (devolución inmediata de impuestos, apoyos financieros otorgados por BANCOMEXT, simplificación del despacho aduanero) , en opinión de varios empresarios existen aún serios obstáculos y deficiencias que impiden:

1) la accesibilidad al mismo; ya que a pesar de que se establece en el decreto la eliminación de obstáculos administrativos, para obtener el registro como ALTEX se les pide: fecha, número, producto y valor en pesos y dólares de cada factura durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud y una proyección pormenorizada de exportaciones para los siguientes cinco años.

En este sentido, únicamente las empresas exportadoras de gran tamaño, al contar con estructuras administrativas internas debidamente consolidadas, pueden presentar todos los requisitos. En el caso de las pequeñas, logran la presentación de los documentos aquellas que han desarrollado debidamente un control de sus actividades.

2) accesibilidad a financiamientos (una vez obtenido el registro); situación que impide un crecimiento mayor de las ventas globales. Así, los bajos apoyos financieros se constituyen como el principal obstáculo para la actividad exportadora nacional, seguido de los pagos de impuestos, barreras aduanales, infraestructura y agilización de trámites entre otros.⁷

Por su parte, la constancia de registro como EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX),⁸ no han logrado incrementar las

7 Ordoñez, Hiram y Sánchez, René. "Menos trámites , el principal beneficio para las Empresas Altamente Exportadoras" en El Economista, México, 6 de junio de 1992, p.23.

exportaciones no petroleras ni diversificar los destinos de las mismas debido a que nuestras empresas exportadoras se enfrentan principalmente a dos problemas: el primero, adecuar sus estructuras productivas y comerciales para exportar y el otro, competir con empresas extranjeras que tienen mayor experiencia en el ramo.

Así, este esquema ha sido utilizado principalmente por empresas de gran tamaño que cuentan con los canales de comercialización y recursos para hacer frente a la competencia internacional y no por las empresas pequeñas y medianas que son las que realmente se deberían beneficiar de este mecanismo para lograr la integración nacional de la planta productiva.

Por lo anterior, es necesario darle un mayor apoyo alas ECEX, de tal manera que esulten empresas eficientes en el comercio exterior y las empresas nacionales tengan la confianza y seguridad de acudir a ellas.

Hasta la fecha, pese a sus esfuerzos, el Programa de las ECEX no ha logrado consolidar ni integrar una oferta

8 Cuyo objetivo es la promoción y comercialización integral de exportaciones de mercancías no petroleras en los mercados internacionales, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de Comercio Exterior, se otorga a las empresas que esten constituidas como Sociedad Anónima de Capital Variable, que cuenten con un capital social fijo mínimo equivalente a 100,000 dólares al momento de su constitución.

Cfr. Decreto para la operación de ECEX. Diario Oficial, México, 11 mayo de 1995, p.19-20.

exportable que permita a la empresa nacional, competir con empresas comerciales extranjeras que tiene actualmente una gran experiencia en el ramo.⁹

De aquí la importancia de las reformas al Decreto de mayo 1990, establecidas en el nuevo Decreto del 11 de mayo de 1995 en donde se extienden las actividades que realizarán las ECEX, en materia de promoción y comercialización.

Además de otras medidas con las que se pretende apoyar a las ECEX tales como: la no presentación del pedimento de importación/exportación cuando se exporten totalmente las mercancías y la autorización para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

EL PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION (PITEX), permite a productores de mercancías destinadas a la exportación a seleccionar libremente entre proveedores nacionales y del extranjero, las mejores condiciones de abastecimiento. Mediante este programa se pretende que la empresa, al adoptar el PITEX, tenga la seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.¹⁰

⁹ Ochoa Hernández, María. "Las empresas de Comercio Exterior en el contexto de la economía internacional 1982-1992", Tesis UNAM, México, 1994, p.230.

En este sentido, el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, ha sido uno de los más flexibles en cuanto a su accesibilidad, de hecho es uno de los que ha recibido mayores autorizaciones a lo largo del presente sexenio; sin embargo, al igual que los otros programas que ya se han mencionado, éste presenta aún varias desventajas para el usuario entre las que podemos señalar las siguientes: excesivo control en los reportes semestrales, dificultad en la presentación de documentos que acreditan la realización de actividades determinadas (por ejemplo en cuanto autorizaciones de mermas y desperdicios, descargos de unidades de medida, pago de impuestos etc), y en algunos casos como en la industria minera o el sector agropecuario, limitaciones en cuanto a volúmenes de importación.

Con las reformas del 11 de mayo de 1995 se establecen mayores facilidades en cuanto a mermas y despacho aduanero de mercancías, con lo que se espera disminuir las desventajas que estos factores han venido representando para los usuarios del programa.

10 Este Programa se autoriza a los exportadores que realicen anualmente las ventas al exterior por un valor superior a los 500,000 dls, o bien facturen productos de exportación por lo menos del 10% de sus ventas totales (el 30% de ventas totales para algunas otras mercancías que establece la propia Ley).Cfr. Decreto para operación de PITEC, Diario Oficial, México, Mayo 1990,p.13.

Con la entrada en vigor del TLCAN, el 1o. de mayo de 1994, no se aplicó ninguna Regla de Origen especial para los productos importados por empresas bajo el régimen de PITEX. Sin embargo se ha previsto que en el año 2001 la autoridad correspondiente realizará los cambios necesarios para su operación o extinción.

Por último, **EL REGIMEN DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION A EXPORTADORES (DRAW-BACK)**, ha pretendido eliminar la repercusión de los derechos e impuestos a la importación de insumos que suponen en el costo de las mercancías exportadas, que han sido adicionados en el proceso productivo de transformación, elaboración, simple aplicación o incorporación.¹¹

Para ello, en el Decreto que se regula la devolución de impuestos se menciona que las empresas que incorporen mercancías destinadas al mercado externo, materias primas, partes, componentes y otros insumos importados, podrán obtener la devolución de impuestos pagados por dichas

Los beneficiarios de este programa son los exportadores directos e indirectos (proveedores de insumos que se incorporen a productos que serán vendidos en el exterior por empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora, empresas con programas PITEX o registro ECEX.

Cfr. Decreto para la operación de PITEX, Diario Oficial, México, mayo 1995, p.17.

¹¹ Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías. Cfr. SECOFI CUADERNOS, Op.Cit., p.13

importaciones y que la devolución se realizará en efectivo por un valor en pesos equivalente a la misma cantidad en dólares que se pagó por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.¹²

Sin embargo, la lentitud en la devolución de impuestos ha continuado generado altos costos financieros a las empresas exportadoras, por lo que además de las últimas modificaciones de mayo de 1995, se deberá continuar trabajando en la profundización de un programa de devolución automática o por lo menos más ágil.

CUADRO 3.2
PROGRAMAS DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES
(EMPRESAS BENEFICIADAS 1989-1993)

PROGRAMAS	1989	1990	1991	1992	1993	1989-1993*
PITEX	213	237	439	273	489	1651
DRAW-BACK**	844	1221	1763	2604	2804	9236
ECEX	14	30	26	22	12	104
ALTEX	103	208	198	72	42	623

* ENERO-OCT 1993

** SOLICITUDES AUTORIZADAS

FUENTE: EL MERCADO DE VALORES. NACIONAL FINANCIERA. AÑO LIV FEBRERO DE 1994. P. 28

12 SECOFI. "Información básica..", Op.Cit. p.33

CUADRO 3.2.1
PROGRAMAS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES
(EMPRESAS BENEFICIADAS 1989-1993)

	1993	1989-1993
PITEK	645	1772
DRAW-BACK	3767	---
ECEX	13	104
ALTEX	101	566

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS PROPORCIONADOS POR EL DR. PEDRO NOYOLA SUBSECRETARIO DE COMERCIO, EN LA PONENCIA PRESENTADA DEL 1 ANIVERSARIO DE LA ANIERM. FEBRERO 1994

Además de la operación de los programas que hemos mencionado, en la administración del presidente Salinas también se vigorizó el sistema de concertación entre organismos empresariales del sector exportador y el gobierno, a través de la creación de **LA COMISION MIXTA PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES (COMPEX)**.

COMPEX surge así por decreto presidencial publicado en el D.O el 27 de julio de 1989, como un mecanismo de coordinación y concertación de acciones en materia de exportaciones de bienes y servicios entre dependencias y organismos de los sectores público y privado relacionados con el comercio exterior mexicano. Su objetivo es crear un frente común para resolver problemas operativos, diseñar medidas que agilicen la actividad exportadora y apoyar iniciativas concretas de ventas al exterior.

En la búsqueda por nuevas formas de promoción y agilización administrativa de trámites y requisitos relacionados con la actividad exportadora, la comisión ha desarrollado un amplio proceso de cambio en su constitución, que responde a necesidades específicas que se han ido detectando desde su creación.

Así, para el mejor desempeño de sus funciones, la Comisión sesiona en los siguientes niveles y modalidades:

DENTRO DE LOS NIVELES SE ENCUENTRAN:

COMPEX ESTATAL. integrado por cada entidad federativa con la participación de los gobiernos estatales.

COMPEX REGIONAL. integrado por seis regiones que agrupan las entidades federativas.

COMPEX NACIONAL. conformada con la participación de las dependencias, entidades y organismos miembros permanentes de COMPEX.

COMO MODALIDADES SE TIENE:

COMPEX SECTORIALES. establecidos en los sectores estratégicos en materia de comercio exterior (eléctrico, portuario, ferroviario, aduanero y autotransporte).

COMPEX INTERNACIONAL. establecido en aquellos países en donde es necesario promover las exportaciones mexicanas y eliminar las barreras al comercio que enfrentan las empresas extranjeras que realizan negocios con México. A la fecha se

encuentra ubicado en España, Francia, Italia, Alemania, Chile y Canadá. ¹³

Entre las medidas promotoras de COMPEX destaca la **CARTERA DE PROYECTOS DE EXPORTACION**, que se dedica a dar apoyos concretos a proyectos específicos de exportación con viabilidad económica. Brindándose a las empresas exportadoras servicios de asesoría y acceso a apoyos financieros y fiscales.

Asimismo como otro instrumento de promoción en la instancia de COMPEX, se encuentran los **PROGRAMAS ESTATALES DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES**, en donde se definen estrategias y líneas de acción orientadas al logro del potencial exportador de cada estado.¹⁴

Desde su creación, en julio de 1989 hasta diciembre de 1993, COMPEX recogió 2 mil 429 problemas de los cuales fueron resueltos 2 mil 358, es decir 97% de los casos presentados. Sin embargo, las resoluciones fueron parciales toda vez que solamente se canalizaron hacia otras dependencias.

Así, considerando los logros que esta instancia ha obtenido en favor de las exportaciones y su papel como promotor de

13 **SECOFI**. Desempeño de la Comisión Mixta para la Promoción de exportaciones.

14 **IDEM**

comercio exterior , se le ratifica como tal en la Ley de Comercio Exterior, publicada en el D.O. el 7 de julio de 1993, dándosele el carácter de comisión auxiliar del ejecutivo federal en materia de promoción a las exportaciones.

Los logros que se han alcanzado en COMPEX demuestran que este foro ha sido un buen intento por parte de las autoridades para apoyar el sector exportador del país, sin embargo y a pesar de la estructura organizativa que se ha desarrollado en él, siguen existiendo quejas por parte de la comunidad empresarial respecto a la operatividad y eficiencia de la comisión para resolver todas las problemáticas que ahí se presentan.

El COMPEX en mi opinión, es un buen mecanismo de apoyo a la exportación aunque requiere de profundizar y estudiar mas los casos que se presentan y no únicamente canalizarlos a otras dependencias para su posible solución. Específicamente la Comisión deberá enfocarse a crear las instancias necesarias para atender los problemas presentados en materia de trabas burocráticas, problemas fiscales y los relacionados con acceso a créditos, así como un seguimiento de los mismos.

Otro mecanismo de creación reciente, en apoyo a las actividades de Comercio Exterior, es el **SISTEMA NACIONAL DE**

PROMOCION EXTERNA (SIMPEX) que inició sus actividades en los primeros meses de 1994.

El SIMPEX es un sistema automatizado que busca coordinar los esfuerzos del sector público en la detección de oportunidades de comercio exterior e inversión, así como el apoyo informativo, logístico y financiero para la cristalización de proyectos. Para ello los principales organismos encargados del Comercio Exterior en nuestro país trabajan en la constante actualización del sistema (SECOFI, BANCOMEXT Y NAFIN).

El sistema opera en cuatro canales de promoción: la demanda interna por inversión; la oferta internacional de inversión para México; la oferta exportable mexicana, y la demanda internacional de productos nacionales.

Con SIMPEX, se pretende disminuir los costos y aumentar la eficiencia del ciclo de atracción y consolidación de inversiones, así como orientar sistemáticamente el concurso de los capitales internacionales en el fortalecimiento de la plataforma exportadora del país.¹⁵

El Simplex es sin duda otro gran esfuerzo de las autoridades en materia de Comercio Exterior, que si llega a funcionar de

15 SECOFI. Sistema Nacional de Promoción Externa.

acuerdo a los objetivos que se ha planteado representa un importante mecanismo para fortalecer la base exportadora del país, considerando que otro de los obstáculos a los que se ha enfrentado nuestro sector comercial ha sido la falta de sistemas de información actualizados, así como de canales de difusión sobre las variables económicas que permitan conocer las oportunidades que ofrecen el comercio exterior y la inversión.

3.1.2 APOYOS FINANCIEROS Y PROMOCIONALES A LA EXPORTACION

Dentro de las políticas implementadas por el gobierno para el fomento de las exportaciones no petroleras, los apoyos financieros y promocionales pretendieron constituirse como elemento complementario fundamental para el desarrollo de la industria nacional y su proyección a los mercados internacionales.

Particularmente, el sistema financiero se constituyó como una piedra angular de la nueva estrategia de desarrollo en virtud de que éste enfrenta en todas sus modalidades, instituciones e instrumentos, la tarea de recuperar y acrecentar la capacidad del ahorro nacional y de canalizarlo con eficiencia y oportunidad hacia el proceso productivo- principalmente las que se dirigen al sector externo- a fin de que este sea cada vez mas competitivo y permanente.¹⁶

Ante tal consideración, y en su afán por responder además a las necesidades y obligaciones que impone un mundo mas globalizado -en el que ya participa nuestro país- la administración del Presidente Salinas consideró imprescindible e inaplazable la modernización del sistema financiero mexicano.

Para ello se establecieron una serie de cambios institucionales y regulatorios hacia el interior del sistema, así como la modificación de las estructuras jurídicas y administrativas de los distintos intermediarios financieros entre los que ocupa un lugar destacado la privatización de la banca.

De esta forma se redefinió el papel de la banca de desarrollo, sobre todo por lo que a canalización de crédito se refiere, para lo cual el destino de mayores recursos hacia las empresas medianas y pequeñas se postuló como una de las pretensiones fundamentales del gobierno ¹⁷, aunque las posibilidades para acceder a un crédito sigue siendo uno de los principales problemas a los que se enfrenta este tipo de empresas.

16 Tellez Kuenzler, Luis. Financiamiento del desarrollo, Op.Cit, p.133-134

17 Ortiz Martínez, Guillermo. La reforma financiera y la desincorporación bancaria, Ed.FCE, México, 1994, p.7-9.

En este sentido, dentro de la banca de segundo piso se han instrumentado diversas alternativas de financiamiento con el fin de brindar apoyo al sector productivo y de comercio, y estimular su desarrollo. Para ello se cuenta con instituciones de fomento como Nacional Financiera (NAFIN), que participa con especial atención a la micro, pequeña y mediana empresa en la función de promover el desarrollo tecnológico y la capacitación; y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), que con el propósito de continuar impulsando la exportación de bienes y servicios no petroleros y consolidar su competitividad en los mercados internacionales, ha creado una serie de programas financieros y promocionales en apoyo a la comunidad empresarial, que cubren todas las etapas que requieren las mercancías y servicios.¹⁸

Sin embargo, a pesar del trabajo realizado por la banca de desarrollo en materia de comercio exterior, no debemos dejar de considerar que seguimos siendo en esencia un país en donde la oferta de crédito es absurdamente segmentada y en donde el crédito se otorga a quienes ofrecen garantías reales antes que a quienes conciben los mejores proyectos.

18 BANCOMEXT. "Apoyo financiero y promocional para empresas a desarrollar", en Enlace con la comunidad empresarial, No.28, Vol.III, año 3, abril 1992, p.12.

Ahora bien, a pesar de los múltiples productos financieros creados y esfuerzos realizados para canalizar mayores recursos a la industria nacional, siguen existiendo serias deficiencias y obstáculos para acceder realmente al crédito, principalmente las pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, considerando que las empresas mexicanas se siguen enfrentando a la falta y encarecimiento de créditos preferenciales como resultado de : elevadas tasas activas, altas comisiones por apertura e investigación y excesivas garantías, entre otros factores no menos importantes que han ocasionado que el sector industrial y en particular la pequeña y mediana empresa queden al margen del sistema financiero¹⁹, la tarea de BANCOMEX en los próximos años se deberá enfocar a armar y estructurar proyectos para las pequeñas y medianas empresas que proporcionen un adecuado y ágil acceso al crédito y trabajar mas activamente en la elaboración de estrategias, mecanismos y programas que realmente alienten a nuestro sector exportador.

19 CONCAMIN. X Congreso Nacional de Industriales, Julio 1994, Comisión de Financiamiento.

ACTIVIDAD PROMOCIONAL

En materia promocional, tanto BANCOMEXT como SECOFI han implementado varias estrategias y mecanismos de apoyo para aumentar , consolidar y vincular la oferta exportable actual y potencial con la demanda internacional.

En este sentido, SECOFI ha implementado mecanismos de apoyo y fomento promocional tales como : Fomento de Exposiciones y Ferias Mexicanas (FEMEX) ²⁰ y el más reciente Programa Nacional de Eventos Internacionales ²¹, y BANCOMEXT en el mismo sentido apoya también a través de la organización y apoyo financiero a: ferias, exposiciones y misiones comerciales.

20 La disposición aplicable a las FEMEX se encuentra contenida en el Decreto para el fomento de exposiciones y ferias para la promoción de exportaciones, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 18 de junio de 1991.

21 El Programa de Eventos Internacionales se inscribe dentro de la estrategia para promover la competitividad y la internacionalización de los sectores productivos del país.

Con esta estrategia, se persigue el crecimiento de la estructura productiva nacional mediante el fortalecimiento del comercio exterior.

Bajo este esquema y con el firme propósito de promover las exportaciones no petroleras y la inversión extranjera, se creó un grupo de trabajo encabezado por SECOFI en coordinación con otras instituciones públicas y privadas, con el objeto de crear un Programa de Eventos Internacionales, al amparo del SIMPEX.

Los tipos de eventos internacionales que se promueven son: ferias y exposiciones, misiones para compradores, vendedores, exportadores e inversionistas; foros de exhibición permanente; promoción en tiendas departamentales; seminarios de promoción comercial e inversión.

Sin embargo, considerando la importancia de la actividad promocional para el fomento a las exportaciones, la cobertura que en materia de apoyos financieros ofrece BANCOMEXT para la asistencia a Ferias, exposiciones y misiones comerciales deberá ser ampliada. Además de que se deberá intensificar la promoción de los productos exportables del país a través de agresivas campañas en el extranjero y la participación en ferias especializadas, sólo de aquellas empresas cuyos productos reúnan las características de calidad y precio, que les permitan incursionar en otros mercados.²²

Como podemos observar, en los últimos años se han expedido diversos programas en apoyo y promoción a las exportaciones no petroleras, sin que ninguno de ellos haya tenido las características y fuerza para considerarse como un verdadero programa de promoción que se vea reflejado en un incremento real de nuestros productos exportables.

En primer lugar, estos programas que han quedado enmarcados dentro de la política comercial del gobierno, se han considerado como factores separados de la política industrial.

22 CANACINTRA. Op.Cit., p.46

En segundo lugar, en su interior se enfrentan serias deficiencias que impiden su adecuación a las necesidades del empresario nacional, por ejemplo:

1) En el caso de los programas financieros para la promoción de exportaciones, el crédito sigue siendo muy caro y la mayoría de veces inaccesible considerando las limitaciones de las empresas en cuanto a capacidad de pago y excesivo número de garantías que se les solicita para otorgárselos.

Este sin duda, se ha constituido como uno de los principales problemas que obstaculizan la modernización de la planta industrial y que le impide a su vez proyectarse con éxito hacia el exterior. En este sentido será tarea primordial del gobierno en los próximos años promover adecuaciones a las regulaciones financieras que permitan mejorar la eficiencia de los mercados de crédito y capital para poder financiar la expansión de la industria y el comercio, y facilitar también su acceso a la micro, pequeña y mediana empresa.

2) En los mecanismos de promoción **COMPEX**, ha concentrado sus trabajos en la solución de problemas que aquejan el comercio exterior, y si bien se han resuelto un buen número de problemas otros persisten, creando gastos adicionales que restan competitividad a los productos, dentro de ellos destacan: la persistencia de trabas burocráticas y problemas de índole fiscal.

Por su parte, los mecanismos (ALTEX, ECEX, PITEX y DRAW-BACK) deberán perfeccionarse y ampliarse de acuerdo a las condiciones y necesidades que demande la industria nacional, buscando ante todo agilizar los procedimientos operativos que permitan un más rápido acceso y seguimiento de los mismos.

Oficialmente, estos programas de apoyo han beneficiado a varias de las empresas dedicadas a realizar operaciones de exportación y han comprometido ventas por varios millones de dólares. Sin embargo, el sector industrial exportador sigue considerando que estos programas no se ajustan a sus necesidades y sobre todo que los requisitos para acceder a ellos muchas veces pueden ser cubiertos únicamente por las grandes empresas.

Asimismo, dentro de estos programas de apoyo existe la ausencia de alguno específico que responda a las posibilidades, necesidades y requerimientos de la pequeña y mediana empresa.

El programa de promoción a las exportaciones deberá entonces atender de fondo las necesidades del exportador mexicano poniendo especial énfasis en los principales problemas que aquejan a nuestro comercio exterior (falta de tecnología, financiamiento, información, infraestructura, regulaciones

aduaneras y exceso de trámites burocráticos), además de ser considerado realmente como parte integral de la política industrial de la nación, ya que sin una industria consolidada, eficiente y competitiva al interior difícilmente podremos alcanzar los márgenes de competitividad necesarios para participar en los mercados internacionales.

Así, se deberá fomentar la transformación estructural de las condiciones internas bajo las que tradicionalmente han operado las empresas; lo que presupone la reorganización de procesos productivos, la óptima utilización de recursos vía la incorporación de nueva tecnología y de inversiones en la formación de recursos humanos.

En correspondencia deberá revisarse la política comercial y sus instrumentos fijando para ésta, como objetivo, cubrir desde la identificación de negocios potenciales de exportación; la asistencia técnica en la formulación de proyectos de inversión; su financiamiento suficiente, oportuno y competitivo, hasta la optimización de la fase operativa de la exportación en la que destaca la modernización efectiva de los sistemas y procedimientos aduaneros.²³

23 "El Comercio Exterior de México". X Congreso Nacional de Industriales, CONCAMIN, julio de 1994 Material de trabajo, p.36

En este sentido, las acciones de política de comercio exterior requieren ante todo, de un proceso constante de actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones, dirigidos principalmente a sectores estratégicos y sobre todo la desregulación normativa y simplificación de trámites y procedimientos, acordes a los cambios que se han venido suscitando dentro de un marco de reordenamiento económico y comercial a nivel mundial.

Asimismo, se deberá propiciar una mayor vinculación entre las diferentes áreas de promoción a fin de que se oriente a los exportadores en la mejor opción a sus necesidades.

3.1.3. POSIBILIDADES DE DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS COMO EXPORTADORAS.

Las transformaciones tecnológicas y organizacionales que se han venido presentando en los procesos productivos así como en la forma de conducir los negocios a nivel internacional confieren a las pequeñas y medianas empresas un papel muy importante en la dinámica económica actual.

Las micro, pequeñas y medianas empresas se definen como formas específicas de organización económica en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios, que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destinan a satisfacer diversidad

de necesidades en un sector de actividad determinado y en un mercado de consumidores. En los distintos países los criterios para esta definición varían según el número de trabajadores, volúmen de negocios, total de activos y del balance y grado de independencia.²⁴

En México, este tipo de empresas se definen de acuerdo a las siguientes características:

MICROINDUSTRIA: Las empresas que ocupen hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 900 000 de nuevos pesos.

INDUSTRIA PEQUEÑA: Las empresas que ocupen hasta 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales, no rebasen el equivalente a 9 000 000 de nuevos pesos.

INDUSTRIA MEDIANA: Las empresas que ocupen hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 20 000 000 de nuevos pesos.²⁵

La importancia que para nuestra economía tienen estas empresas no es algo exclusivo de nuestro país. En realidad la micro, pequeña y mediana empresa es importante prácticamente en todas las economías del mundo; muchas de las mas desarrolladas o altamente exportadoras, han logrado insertar exitosamente a estas empresas en la competencia internacional. Sabemos de su impacto tan importante en

24 "La micro, Pequeña y Mediana Empresa y la Globalización de la Economía" en Mercado de Valores, Num.6, marzo 15 de 1993, p.11.

25 SECOFI. "Acuerdo por el que se modifican las definiciones de la Micro Industria, Industria Pequeña e Industria Mediana"; Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993, P.14.

Japón, en Italia, en Alemania y en general en los países de la Cuenca del Pacífico. Con apoyos decididos, se ha logrado que tengan altos niveles de capacitación, así como tecnología de punta. Por ello en el marco de una economía global en nuestro país es tan necesario fomentar su desarrollo.²⁶

Actualmente la industria micro, pequeña y mediana en México representa el 98% del total de los establecimientos de transformación, absorbe el 49% del personal ocupado en el sector y aporta 43% del producto manufacturero (10% del PIB).²⁷ Muchas de estas industrias se concentran en actividades tradicionales como alimentos, textiles calzado, metalmecánico, química etc, lo cual ayuda de una manera considerable al desarrollo regional; es decir la pequeña y mediana industria al estar ubicada en todo el territorio nacional, permiten adoptar medidas de planeación de desarrollo regional mas equilibrado, por lo que es importante impulsarlas e integrarlas al desarrollo económico y al sector exportador del país.

26 Las micro, pequeñas y medianas empresas se han constituido en muchos países como pilar de crecimiento de sus economías. En naciones como Japón, Alemania e Italia, la presencia de estas empresas es significativa: en términos del número de establecimientos industriales representan más del 90% del total, absorben entre 60 y 90% del empleo manufacturero y tienen relevante participación en las exportaciones y el PIB industrial de cada uno de ellas.

27 SECOFI. Programa de Modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Por su estructura, estas unidades productivas presentan una serie de ventajas y desventajas que influyen en su capacidad para enfrentar un entorno mas competitivo. Las ventajas derivan principalmente de su capacidad para utilizar en forma eficiente los recursos humanos, de su destreza para posicionarse en un conjunto reducido de productos o servicios en los que posee mayor competitividad, y sobre todo de su capacidad de adaptación y su flexibilidad para enfrentarse a las cambiantes condiciones de la demanda. En tanto que las desventajas provienen generalmente de un incipiente nivel tecnológico y organizacional, así como de bajos poderes de negociación y acceso a los recursos financieros en condiciones de igualdad con respecto de las unidades empresariales de mayor tamaño.²⁸

Así, a pesar de sus favorables condiciones, los enormes problemas que todavía enfrenta este subsector de la economía, han impedido su modernización dificultando por ende la capacidad para enfrentar con éxito la competencia internacional.

En este sentido resulta difícil pensar que estas ramas industriales por su tamaño y por las condiciones en que se encuentran tengan la posibilidad de exportar directamente en el corto plazo, por lo que el impulso a la asociación entre

28 "La Micro, Pequeña y Mediana empresa y la Globalización de la economía " en Mercado Valores, Num.6, Marzo 15 de 1993., p.16

ellas mismas o con las grandes empresas debe ser considerado como punto central en el proceso de modernización del aparato productivo y de la viabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, la promoción de la micro, pequeña y mediana industria se perfiló como una de las tareas prioritarias dentro del Programa de Modernización Industrial y Comercial (PRONAMICE) en donde se menciona que a fin de fomentar la participación de estas empresas se impulsará la modernización de las formas tradicionales de producción, poniendo mayor atención a los programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo, ya sea entre ellas mismas o con grandes empresas, a fin de incrementar se capacidad de negociación y participación en los mercados nacionales e internacionales.²⁹

Dentro de este marco de apoyo se elaboró también el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, cuyo objetivo es fomentar el desarrollo de estas empresas para que tengan una mayor participación en la economía nacional y el comercio exterior del país y el Programa de apoyo a la Micro, y pequeña empresa (Promyp), que es una respuesta concreta de Nacional

29 SECOFI PRONAMICE, Op.Cit, p.37

Financiera a las demandas de financiamiento y simplificación de trámites de estas empresas.

En este contexto, una de las alternativas para que este importante segmento de la industria mexicana sobreviva ante los vertiginosos cambios que se experimentan en los mercados internacionales, y mas aún que pueda participar en ellos, es la utilización de las figuras de organización que plantea el Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana para promover la modernización de estos sectores, elevar sus competitividad, mejorar su gestión en los mercados y aprovechar su potencialidad para concurrir a los mercados de exportación.

Las figuras que se encuentran contenidas en el Programa son las siguientes: 1) creación de sociedades de responsabilidad limitada de interés público; 2) uniones de crédito; 3) centros de compra en común; 4) comercializadoras; 5) la subcontratación y 6) empresas integradoras.³⁰

Por la importancia que representan como posibilidad de participación de las Pyme en los mercados internacionales, analizaremos únicamente las posibilidades para exportar que representan las dos últimas figuras:

³⁰ El Empresario, publicación semanal para la Pequeña y Mediana Empresa, año.2, Num.54, 14 al 20 de junio de 1993, p.16-19

EMPRESAS INTEGRADORAS: El objeto de estas empresas es conjuntar esfuerzos para la integración de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana y realizar gestiones y promociones orientadas a la utilización óptima de sus instalaciones. Busca también proporcionar servicios a los cuales no podrían tener acceso, porque sus costos impactarían negativamente en la oferta de sus productos o servicios.³¹

SUBCONTRATACION: Se entiende como la relación comercial que se establece entre dos empresas, en virtud de la cual una de ellas (contratista) encarga a otra (subcontratista) la fabricación de partes o piezas o el desarrollo de una operación. Bajo este esquema, se pretende apoyar la integración de cadenas productivas y afirmar su establecimiento en aquellas ramas o actividades susceptibles de desagregar sus procesos, a fin de articular empresas de menor escala con las de mayor tamaño y por este medio propiciar la especialización industrial, así como el desarrollo y asimilación tecnológica.³²

La subcontratación no es solo un proceso que debe aplicarse en intercambios internacionales. Es un esquema que dentro del actual proceso de globalización, ayuda a una integración

31 Espinoza Villareal, Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa, ed. FCE, México 1993, p.114.

32 SECOFI. Subcontratación de procesos y productos industriales, p.4

de la planta productiva hacia adentro, para hacerla mas competitiva hacia afuera. Esta situación permite la posibilidad de apoyar al exportador indirecto, al ofrecerle al productor que abastece al exportador directo las mismas condiciones.

El apoyo a los exportadores indirectos en México ha permitido integrar empresas medianas y pequeñas al proceso de comercio exterior, que de otra manera quedarían fuera de la posibilidad de competir.³³

Estas figuras de organización, cobran mayor importancia al considerar que con la apertura de nuestras fronteras estamos incorporando nuestro mercado interno al mundial cada vez mas globalizado, y que estamos poniendo a competir a nuestras empresas tanto a nivel nacional como internacional, buscando su mayor eficiencia para en la medida de lo posible hacerlas exportadoras y mas participativas en los esquemas de producción compartida.

Nuestro esfuerzo se debe encaminar entonces, a alcanzar mayores niveles de competitividad, que pueden obtenerse realizando asociaciones inteligentes con el grueso de la industria nacional conformada por la micro, pequeña y mediana empresa.

33 Colegio Nacional de economistas, Op.Cit., p. 34

La asociación o integración de las empresas no es mas que un esquema de colaboración recíproca que permite sumar habilidades y ventajas con el fin de producir, comercializar, prestar servicios o invertir, a fin de lograr mantenerse no sólo en el mercado nacional sino también internacional.

En este sentido, se requiere impulsar la asociación como punto central en el proceso de modernización del aparato productivo y de la viabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así, las empresas podrán adaptarse más rápida y eficazmente a los cambios, a las corrientes del comercio, al tiempo que permite la diversificación de su producción, incorporando las nuevas formas de producción.³⁴

Un alto porcentaje de las exportaciones mexicanas las realizan las grandes empresas, pero que se apoyan en insumos que les proveen las pequeñas y medianas. Esta producción compartida para exportación es la que se debe impulsar y fomentar para incrementar la participación de las empresas pequeñas y medianas dentro del total de exportaciones

34 Palabras del Presidente Carlos Salinas de Gortari en la II Gira temática sobre proyectos de impulso a la Micro, pequeña y Mediana Empresa en Mercado de Valores, México, año LII, marzo 15 de 1993, P.5.

mexicanas. De esta forma, se exporta sin tener la necesidad de incurrir en la inversión tan grande que se requiere, cuando se trata de ingresar en forma directa.

Al mismo tiempo se debe de fomentar la asociación entre ellas mismas (mediante esquemas como el de integradoras) para constituir cadenas productivas eficientes, que les permitan un acceso mas directo a los mercados internacionales.

Necesitamos entonces de una industria competitiva que aproveche al máximo las ventajas comparativas que indudablemente tenemos en varios sectores, para lo cual se necesita emprender no solo una modernización de la planta industrial a través de la incorporación de nuevas tecnologías, sino articular las cadenas productivas a través de alianzas estratégicas que promuevan la interrelación empresarial promoviendo de esta forma un esquema que incorpore a la tarea exportadora a la micro, pequeña y mediana empresa.

En este sentido, sería interesante crear un programa integral mas ambicioso que apoye a la micro, pequeña y mediana empresa en sectores estratégicos , para que con alianzas estratégicas fomente su capacidad productiva y abastezca eficientemente al mercado nacional, y una vez

fortalecida busque su proyección a los mercados internacionales.

3.2. EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS (1988-1994).

Durante el último decenio, el auge de la política neoliberal marcó un cambio en el modelo de crecimiento económico de México, impactando definitivamente en la estructura económica del país. No obstante a 12 años de iniciada esta política, el balance muestra un éxito parcial en los objetivos planteados.

El proceso de liberación comercial emprendido desde 1982 (profundizado en 1986) se centró en la obtención de un mayor volumen de inversiones foráneas y la incorporación de México a los flujos del comercio mundial. Sin embargo, a pesar de que se logró captar mayores recursos del extranjero modificando la estructura del comercio exterior, los cambios apuntaron más bien hacia la profundización de un sesgo importador, que a una verdadera industrialización del sector manufacturero exportador.

De hecho como a continuación analizaremos, el comportamiento de nuestras exportaciones cambió radicalmente a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta como resultado de una política orientada fundamentalmente a promover las

exportaciones no petroleras. Sin embargo los crecimiento obtenidos en este sector no han logrado reflejarse en el incremento de nuevos productos.

Así, el porcentaje de la exportación no petrolera ha ido incrementando su participación en los últimos años, pasando de 22% en 1982 a 79% en 1994.

Específicamente en la administración del Presidente Salinas (1988-1994) las exportaciones totales (sin incluir maquila) se incrementaron en 68.07 por ciento, pasando de 20.565 mmd en 1988 a 34.564 en 1994, lo que representó además un crecimiento anual de 9.04 por ciento. **(Ver Cuadro 3.3)**

Sin embargo cabe resaltar que este importante crecimiento que tuvieron las exportaciones totales, fue mas bien el resultado de un mayor volumen de exportaciones que de la participación de nuevos productos en las mismas.

De hecho, los principales productos exportados por México en el sexenio de Salinas no se modificaron mucho con respecto a lo que exportabamos antes de la apertura, mas bien nuestras exportaciones se han concentrado en un número muy selecto de productos en los que sobresale el petróleo crudo, automóviles y sus partes. **(Ver Cuadro 3.4)**

CUADRO 3-3

EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL TOTAL

(MILLONES DE DOLARES)

NO INCLUYE OPERACIONES DE EMPRESAS MAQUILADORAS

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	VAR.REL. 94/88	TCPA 94/88
EXPORTACIONES TOTALES	20565.10	22764.90	26838.40	26855.00	27515.60	30032.90	34564.10	68.07	-9.04
PETROLERAS	6711.20	7876.00	10103.70	8166.00	8306.60	7418.40	7393.20	10.16	1.62
NO PETROLERAS	13853.90	14888.90	16734.80	18688.00	19209.00	22614.50	27170.80	96.11	11.88
AGROPECUARIAS	1670.30	1753.90	2162.40	2373.00	2112.40	2504.20	2678.40	60.35	8.19
EXTRACTIVAS	660.30	604.80	616.90	574.00	356.20	278.20	356.70	-45.98	-9.75
MANUFACTURERAS	11523.30	12530.20	13955.40	15769.00	16740.40	19632.10	24135.70	109.45	13.11
IMPORTACIONES TOTALES	18898.20	23409.70	31271.90	38184.00	48192.60	48923.60	58881.50	211.57	20.85
BIENES DE CONSUMO	1921.60	3498.60	5098.60	5834.00	7744.10	7842.40	9511.00	394.95	30.54
BIENES DE USO INTERMEDIO	12949.80	15142.50	19383.80	23762.00	28892.80	3002.30	36048.60	178.37	18.60
BIENES DE CAPITAL	4026.80	4788.70	6789.80	8588.00	11555.70	11055.90	13321.80	230.82	22.06
BALANZA COMERCIAL TOTAL	1666.90	-644.80	-4433.50	-11329.00	-20677.10	-18890.70	-24317.30	-1558.83	

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL INFORME ANUAL DE BANCO DE MEXICO
INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR, MARZO 1994.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS
PERIODO ENERO-DICIEMBRE
(MILLONES DE DOLARES)
NO INCLUYE OPERACIONES DE EMPRESAS MAQUILADORAS

CUADRO No. 3.4

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS	ENE-DICENE-DICENE-DICENE-DICENE-DICENE-DIC/AR. REL T.C.P.A.							
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	93/88	93/88
PETROLEO CRUDO	5883.4	7291.8	8920.8	7264.8	7419.5	6431.9	9.3	1.8
AUTOMOVILES P. TRANSP. DE PERSONAS	1397.6	1534.1	2663.0	3629.7	3378.0	4250.6	204.1	24.9
MOTORES PARA AUTOMOVILES	1366.5	1366.3	1478.3	1186.9	1202.3	1330.1	-4.9	-1.0
AUTOMOVILES P. TRANSP. DE CARGA	95.6	32.7	28.0	171.3	588.4	670.1	600.9	47.6
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	267.5	196.7	430.0	489.5	551.0	653.4	144.3	19.6
MAQUINAS P. PROCS. DE INFORMACION	339.7	376.9	355.5	391.9	339.2	611.7	80.1	12.5
CABLES AISLADOS P. ELECTRICIDAD	191.6	185.7	154.8	161.7	173.4	606.9	216.8	25.9
PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA MAQ.	193.2	276.5	295.2	405.7	435.7	514.5	166.3	21.6
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	443.5	396.8	337.5	455.0	470.4	496.8	12.0	2.3
HIERRO EN BARRAS Y EN LINGOTES	180.5	236.7	320.4	315.0	365.9	471.6	161.3	21.2
VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUFACTURAS	234.6	237.1	257.6	305.1	343.6	461.4	96.7	14.5
GANADO VACUNO	203.4	211.6	349.0	358.3	329.1	448.2	120.4	17.1
OTROS APARATOS E INSTRUMENTOS ELE	69.5	148.5	256.5	252.3	407.1	397.5	471.9	41.7
JITOMATE	243.2	199.0	428.4	261.7	167.0	395.0	62.4	10.2
COBRE EN BARRAS	144.8	209.1	169.3	206.6	259.7	334.5	131.0	18.2
OTRAS FRUTAS FRESCAS	304.9	73.1	138.3	283.5	319.4	322.6	5.8	1.1
GAS OLEO (GAS-OIL)	50.1	90.6	308.8	205.0	305.1	311.8	522.4	44.1
FIBRAS TEXTILES ARTIFICIALES O SINTET.	211.8	216.4	171.2	207.9	245.3	289.0	36.4	6.4
CAMARON CONGELADO	370.0	338.2	202.6	222.5	172.7	266.8	-27.9	-6.3
CAFE CRUDO EN GRANO	434.1	513.5	332.9	368.0	258.1	253.2	-41.7	-10.2
ACIDOS POLICARBOXILICOS	193.3	219.3	212.2	228.1	248.9	244.0	26.2	4.8
MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS SINTET.	222.4	219.0	251.5	236.7	261.0	242.7	9.1	1.8
HIERRO O ACERO MANUFACTURADO	233.5	253.9	273.1	229.4	202.1	233.6	0.0	0.0
APARATOS FOTOGRAFICOS Y CINEMATOG	97.6	65.0	81.2	123.5	171.3	218.9	124.3	17.5
LEGUMBRES Y FRUTAS PREP.Y/O EN CON:	113.0	155.6	159.5	185.0	199.8	203.1	79.7	12.4
CERVEZA	186.2	156.7	162.9	159.4	189.7	196.4	5.5	1.1
PLATA EN BARRAS	318.2	346.8	301.1	231.1	206.1	184.9	-41.9	-10.3
HORNOS, CALENTADORES, ESTUFAS, NO E	6.7	12.6	15.2	104.7	173.6	184.8	2658.2	94.1
MADERA LABRADA EN HOJAS, CHAPAS O L	79.7	105.9	100.6	109.6	139.5	175.4	120.1	17.1
PARTES O PIEZAS P. MOTORES	97.8	107.6	82.0	105.0	158.6	168.7	72.5	11.5
CALZADO	65.9	67.4	80.6	104.0	156.7	148.7	125.6	17.7

FUENTE: ELABORADO POR ANIERM CON DATOS DE INEGI Y DEL BANCO DE MEXICO.

Por su parte, las importaciones ascendieron considerablemente en relación a las exportaciones llegando a sumar para 1994 un total de 58.882 mmd, lo que representó además un importante crecimiento respecto a 1988, cuando alcanzaron un monto total de 18.898. En este sentido, su tasa de crecimiento anual se ubicó en 21 por ciento, con un incremento de 211.57%.

Durante todo este periodo, las importaciones de bienes de uso intermedio y bienes de capital representaron la mayor parte del total como se puede observar en el Cuadro 3.3.

Así, el mayor dinamismo que desde 1989 han registrado las importaciones con respecto a las exportaciones como resultado del intenso proceso de apertura comercial, ha implicado que el sector externo se convierta en uno de los puntos más débiles de la economía mexicana, pues a partir de ese momento la balanza comercial cambió de un resultado positivo a otro deficitario, el cual se ha elevado a un ritmo constante.

La balanza comercial que de 1982 a 1988 registró saldos superavitarios, regresa al déficit comercial en 1989 pasando de -644.8 mdd en ese año a (24,317) mdd en 1994.

El incremento de las importaciones ha encontrado su justificación en el hecho de que la mayoría de ellas corresponde a maquinaria, equipo y tecnología para

modernizar la planta industrial; sin embargo, ya han pasado varios años y no se ve un resultado directo que redunde en una mayor eficiencia de la industria nacional.

Ahora bien, por lo que a exportaciones estrictamente se refiere, desde 1986 las no petroleras han observado un crecimiento mayor con respecto a las exportaciones petroleras como resultado de la política comercial orientada fundamentalmente a promover la actividad exportadora no petrolera .

Con la implementación de la nueva política de Comercio exterior se logró que las exportaciones petroleras que en 1982 representaron un porcentaje de 78% respecto al total disminuyeran su participación a 39% en 1986 y 21% en 1994, mientras que por el contrario las exportaciones no petroleras incrementaron su participación de 22% en 1982 a 61% en 1986 y 79% en 1994. (Ver Cuadro 3.5)

En el periodo 1988-1994 las exportaciones petroleras se incrementaron en un 10.16 por ciento, las no petroleras lo hicieron en un 96.11%, lo que refleja el importante crecimiento de este renglón de la economía. (Ver Cuadro 3.3)

CUADRO 3.5 Exportaciones
(Porcentaje; excluye maquiladoras)

	<i>Distribución (valor)</i>									
	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Petroleras	15.40	22.31	30.73	45.08	67.31	72.50	77.61	71.79	68.61	
No petroleras	84.60	77.69	69.27	54.92	32.69	27.50	22.39	28.21	31.39	
Agrícolas	32.15	28.24	24.77	20.17	9.85	7.37	5.81	5.74	5.77	
Extractivas	5.72	4.66	3.51	3.83	3.30	3.37	2.36	1.98	2.10	
Manufactureras	46.73	44.79	40.99	30.92	19.54	16.77	14.21	20.49	23.52	
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Petroleras	68.16	39.34	41.78	32.48	34.48	37.65	30.43	30.19	24.69	
No petroleras	31.84	60.66	58.22	67.52	65.52	62.35	70.62	69.81	75.30	
Agrícolas	6.50	13.09	7.47	8.09	7.68	8.06	8.84	7.68	-	
Extractivas	2.36	3.18	2.79	8.04	2.65	2.30	2.04	1.29	-	
Manufactureras	22.98	44.39	47.96	56.45	55.19	52.15	59.74	60.84	-	

En este sentido, la exportación no petrolera ha cobrado mayor importancia dentro del total de las exportaciones llegando a representar durante todo este sexenio, más del 70% respecto al total, (Ver Cuadro 3.6 en donde se analiza la participación de las exportaciones no petroleras respecto al total de exportaciones). Sin embargo, la creciente participación de las exportaciones no petroleras respecto al total de exportaciones no necesariamente ha sido el resultado de un incremento de nuevos productos en nuestra oferta exportable, mas bien ha sido resultado del crecimiento en volúmen de un número muy reducido de productos (entre los que sobresalen los automóviles y sus partes) que desde 1986 han liderado nuestras ventas externas, y que se encuentran dirigidas principalmente por ET.

CUADRO 3.6
PARTICIPACION DE LA EXPORTACION NO PETROLERA
1988-1994

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
EXP.TOTALES	20565	22765	26838	26855	27516	30033	34564
PETROLERAS	6711	7876	10104	8166	8307	7418	7393
NO PETROLERAS	13854	14889	16735	18688	19209	22615	27171
% EXP.NO PETROL.							
RESP. TOTAL	67.3	65.40	62.35	69.58	69.81	75.30	78.61

FUENTE:ELABORACION PROPIA CON DATOS DEL INFORME ANUAL DE BANCO DE MEXICO.INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR. MARZO 1994

Dentro de las exportaciones no petroleras, las ventas de manufacturas (particularmente el sector automotriz y de cómputo) han participado con mas del 80% del total, lo que pone de manifiesto la importancia que tiene este sector en el comercio exterior de nuestro país.

El análisis del sector manufacturas dentro del total de las exportaciones y particularmente dentro de las no petroleras- que son las que el gobierno ha apoyado mas en los últimos años- , nos permitirá conocer los sectores y las industrias en las que se ha concentrado la mayor parte de nuestra exportación en los últimos años, en los que paradógicamente se ha pretendido fortalecer mas a la industria nacional exportadora, siendo que los efectos han resultado contrarios, toda vez que nustras exportaciones han sido dirigidas por un puñado de empresas trasnacionales que concentran el boom exportador en un número muy reducido de productos.

El crecimiento tan significativo que han tenido las exportaciones manufactureras en los últimos años, denota una gran importancia para la economía de nuestro país, toda vez que presupone un comportamiento favorable de nuestro potencial exportador en esa rama; sin embargo, no debemos dejar de considerar que una buena parte del crecimiento del sector manufacturas se debe a la creciente participación de la Inversión Extranjera Directa dirigida a sectores

productivos, lo que podría representar entonces que un monto importante de nuestras exportaciones las están realizando Empresas Transnacionales y no la industria nacional.

Al analizar el comportamiento de la Inversión Extranjera en el periodo 1989-1993, se observa que del total acumulado de IED. (sin incluir inversión en el mercado mexicano de valores) que sumó 23,843.4 millones de dólares, 7,384.8 mmd se destinaron a la industria manufacturera; es decir, un 31% del total de esta inversión. (Ver Cuadro 3.7)

Además habría que agregarse, que una de las principales ramas en las que se concentra la IE, es precisamente la industria automotriz, sector en el que curiosamente ha recaído el mayor porcentaje de nuestras exportaciones en los últimos años. (Ver Cuadro 3.8) ³⁵

Asimismo, de las empresas con inversión extranjera por sector económico que sumaron 7,708 en 1993, 3,212 se concentraron en la industria manufacturera. Esto representó un 42% respecto al total de la distribución de las empresas por sector económico. (Ver Cuadro 3.9)

35 El crecimiento de las exportaciones de vehículos automotores, se debe en gran medida a las políticas de apoyo que desde 1989 se le ha brindado a la industria automotriz. En 1989 el Presidente Salinas firmó un decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz.

CUADRO No. 3.7

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO 1/
(MILLONES DE DOLARES)

SECTOR	ACUMULADO 1989-1992		1993 2/		ACUMULADO 1989-1993	
	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %	VALOR	PART. %
TOTAL	18,942.7	100.0	4,900.7	100.0	23,843.4	100.0
AGROPECUARIO	164.7	0.9	34.5	0.7	199.2	0.8
EXTRACTIVO	143.0	0.8	55.1	1.1	198.1	0.8
IND. MANUFACTURERA	5,064.3	26.7	2,320.5	47.4	7,384.8	31.0
ELECTRICIDAD Y AGUA	0.2	0.0	0.5	0.0	0.7	0.0
CONSTRUCCION	394.7	2.1	134.7	2.7	529.4	2.2
COMERCIO	1,805.0	9.5	759.9	15.5	2,564.9	10.8
TRANSP. Y COMUNIC.	5,229.6	27.6	76.6	1.6	5,306.2	22.3
SERV. FINANCIEROS 2/	3,267.3	17.2	415.6	8.5	3,682.9	15.4
SERV. COMUNALES 3/	2,873.9	15.2	1,103.3	22.5	3,977.2	16.7

1/ NO INCLUYE LA INVERSION EN EL MERCADO MEXICANO DE VALORES.

2/ SERVICIOS FINANCIEROS, DE ADMINISTRACION Y ALQUILER DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES.

3/ SERVICIOS COMUNALES Y SOCIALES, HOTILES Y RESTAURANTES, PROFESIONALES, TECNICOS Y PERSONALES

*/ CIFRAS PRELIMINARES ENERO-DICIEMBRE.

FUENTE: SECOFI. DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA.

CUADRO N° 3.8
Principales ramas industriales receptoras de inversión extranjera (1989-1994)¹
(Millones de dólares)

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994*	ACUMULADO 1989-1994	PART %
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	110.4	144.0	309.8	105.4	129.2	150.6	949.4	12.4
OTROS PROD. PARA EL CONSUMO	12.5	9.6	109.4	72.0	2.8	312.2	518.5	6.8
OTRAS SUST. Y PROD. QUIMICOS	129.3	60.7	71.9	46.1	137.9	11.5	457.4	6.0
INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS	29.1	51.5	4.8	1.5	145.9	225.9	458.7	6.0
SUSTANCIAS QUIMICAS BASICAS	44.8	238.9	70.4	17.7	57.9	11.6	441.3	5.7
ELAB. DE PROD. LACTEOS	124.7	75.5	47.9	49.0	14.7	0.4	312.2	4.1
PRODUCTOS FARMACEUTICOS	31.5	90.6	10.9	107.0	31.5	34.1	305.6	4.0
MAQ. Y EQUIPO ELECTRICO	21.5	145.8	19.1	21.6	17.9	31.1	257.0	3.3
MAQ. Y EQUIPO PARA USOS GENERALES	14.1	68.7	23.2	24.6	57.5	23.8	211.9	2.8
OTRAS IND. MANUFACTURERAS	95.8	23.9	7.1	13.7	55.9	2.0	198.4	2.6
FAB. DE CEMENTO, CAL, YESO	5.5	14.7	3.6	125.1	1.0	0.0	149.9	2.0
ELAB. DE PROD. DE PLASTICO	45.9	26.6	2.8	37.2	29.9	7.6	150.0	2.0
FAB. Y/O ENSAM. DE EQ. ELECTRONICO	62.4	12.7	31.1	16.0	4.3	1.9	128.4	1.7
ELAB. DE CONSERVAS ALIMENTICIAS	15.3	28.9	59.4	9.9	2.5	0.0	116.0	1.5
CELULOSA Y PAPEL	38.3	7.6	14.7	29.3	14.5	4.3	108.7	1.4
TOTAL	781.1	992.1	786.1	676.1	703.4	817.0	4 755.8	62.3

¹ No incluye la inversión extranjera en el mercado de valores, ni el capital externo que se derivo de autorizaciones otorgadas por la CNIIE a empresas que cotizan en la bolsa.

* Enero-junio.

Fuente: secofi. Dirección general de inversión extranjera.

CUADRO 3.9
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS CON INVERSION
EXTRANJERA POR SECTOR ECONOMICO
1993*

SECTOR	NUMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACION %
Total	7,708	100
Agropecuario	70	0.9
Extractivo	209	2.7
Industria Manufacturera	3,212	41.7
Alimentos, bebidas y tabaco	218	2.8
Químicos, productos derivados del petróleo y del cartón, hule y plástico.	642	8.3
Productos metálicos, maquinaria y equipo.	1,473	19.1
Otros	879	11.4
Construcción	159	2.1
Comercio	1,425	18.5
Transporte y Comunicaciones	49	0.6
Servicios Financieros	611	7.9
Servicios Comunales	1,972	25.6

* al mes de octubre de 1993

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera. SECOFI

Otro elemento que nos permite suponer que una importante cantidad de nuestras exportaciones las están realizando firmas extranjeras, es la reciente publicación de la revista expansión (Número 623) respecto a las 500 empresas importadoras y exportadoras mas importantes de México durante 1992. En el listado que ahí se presenta, General Motors de México S.A. de C.V. y Chrysler de México S.A (ambas trasnacionales) ocupan el segundo y tercer lugar respectivamente dentro de las 258 exportadoras mas

importantes del país después de Petróleos Mexicanos quien ocupa el primer sitio. (Ver Cuadro 3.10).

Además, habría que agregarse que de las 258 empresas exportadoras, 55 son de capital mayoritario extranjero, 197 privadas y 6 estatales. Es decir que del total de las exportaciones que realizan las principales exportadoras del país, 21.32% es realizado por trasnacionales, 76.35 por empresas privadas y 2.3% por estatales.

Asimismo, dentro de las empresas importadoras mas importantes del país, los dos primeros sitios vuelven a ser ocupados por firmas trasnacionales (General Motors de México S.A de C.V. y Chrysler de México S.A) además que del total de las 362 importadoras mas importantes del reporte emitido por expansión 69 son extranjeras.³⁶

En suma, no deja de sorprender y hasta cierto punto preocupar el hecho de que las empresas trasnacionales estan registrando un elevado coeficiente de incidencias en los flujos comerciales de nuestro país.

Cfr. "Magros resultados sexenales en comercio exterior", en El Financiero, 7 de noviembre de 1994, p.28.

36 "Las Exportadoras e Importadoras mas importantes del país" en Expansión, México, septiembre de 1993, p.110-123.

**EXPORTADORAS MAS IMPORTANTES DE MEXICO
1993**

RANGO	EMPRESA EXPORTADORA	TIPO DE EMPRESA	GIRO PRINCIPAL	EXPORTACIONES	DESTINO PRINCIPAL
1	PETROLEOS MEXICANOS	ESTATAL	PETROLEO Y GAS	26.287.683	E.U.
2	GENERAL MOTOR DE MEXICO, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	AUTOMOTRIZ	9.896.696	E.U.
3	CHRYSLER DE MEXICO, S.A.	EXTRANJERA	AUTOMOTRIZ	6.433.776	E.U.
4	TELEFONOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	NACIONAL	COMUNICACIONES	4.849.317	E.U.
5	I.B.M. DE MEXICO, S.A.	EXTRANJERA	ELECTRONICA	1.776.319	CANADA
6	MEXICO DESARROLLO INDUSTRIAL MINERO, S.A. DE C.V.	NACIONAL	MINERIA	1.644.377	E.U./JAPON
7	ISPAT MEXICANA	EXTRANJERA	ACERO	964.298	E.U./CHINA
8	AEROVIAS DE MEXICO, S.A.	PRIVADA	TRANSP. PASAJEROS	743.164	E.U.
9	CELANESE MEXICANA, S.A.	NACIONAL	PETROQUIMICA	723.247	E.U.
10	MET-MEX PEÑALES, S.A. DE C.V.	PRIVADA	PLATA,ZINC, PLOMO	661.727	E.U.
11	INDUSTRIAL FOTOGRAFICA INTERAM, S.A. DE C.V.	PRIVADA	OTS. INDS. MANUFAC.	624.889	E.U.
12	PETROCEL, S.A.	PRIVADA	PETROQUIMICA	492.327	COLOMBIA/JAPON
13	TUBOS DE ACERO DE MEXICO, S.A.	PRIVADA	HIERRO Y ACERO	488.813	N.D.
14	UNIK, S.A. DE C.V.	PRIVADA	N.D.	479.726	E.U.
15	MEXINOX, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	HIERRO Y ACERO	441.726	E.U.
16	GRUPO MODELO	PRIVADA	CERVEZA	435.137	N.D.
17	GRUPO IRSA, S.A. DE C.V. Y SUBS.	PRIVADA	PETROQUIMICA	403.111	E.U.
18	CENTRAL DE INDUSTRIAS, S.A. DE C.V.	PRIVADA	AUTOPARTES	367.166	E.U.
19	XEROX MEXICANA, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	MAQ. Y EQ. ELECTR.	348.176	E.U.
20	T.M.M., S.A. DE C.V.	PRIVADA	TRANSPORTE	316.866	E.U./JAPON
21	PRODUCTOS EXPORTADOS	PRIVADA	COMERCIO	306.886	E.U.
22	VITRO FLEX, S.A. DE C.V.	PRIVADA	VIDRIO	296.862	E.U.
23	TEREFTALATOS	PRIVADA	ACIDO TEREFTALICO	266.002	COREA/OLANDA
24	CIFUNSA, S.A. DE C.V.	PRIVADA	PARTES AUTOMOT.	248.477	E.U.
25	GRUPO CONDUMEX	PRIVADA	N.D.	247.664	N.D.
26	HEWLETT PACKARD DE MEXICO, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	ELECTRONICA	246.318	E.U./CANADA
27	CIA. NESTLE, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	ALIMENTOS	242.880	E.U./CTRAM
28	DUPONT, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	PETROQUIMICA	240.620	EUROPA/ASIA
29	INDUSTRIAS BACHOCO, S.A. DE C.V.	PRIVADA	N.D.	235.702	N.D.
30	ELAMEX, S.A. DE C.V.	PRIVADA	MAQ. Y EQ. ELECTR.	225.668	E.U.
31	EXPORTADORA DE SAL, S.A. DE C.V.	ESTATAL	MINERIA	220.308	JAPON
32	INDUSTRIAS NACOBRE	PRIVADA	N.D.	202.972	N.D.
33	EMPRESAS FRISCO, S.A. DE C.V.	PRIVADA	ACIDO FLUORHIDRICO	200.014	N.D.
34	FIFRAS QUIMICAS, S.A.	PRIVADA	RESINAS Y FIB. SINT.	197.484	E.U./CANADA
35	TELEINDUSTRIA ERICSSON, S.A. Y SUBS.	EXTRANJERA	N.D.	196.620	N.D.
36	ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.	PRIVADA	HIERRO Y ACERO	169.488	E.U./CANADA

37	VITROCRI SA CRISTALERIA, S.A. DE C.V.	PRIVADA	VASOS	164.813	E.U.
38	KODAK MEXICANA, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	CAMARAS FOTOGRAFICAS	142.889	E.U.
39	INTERNACIONAL DE CERAMICA, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	LOGETA CERAMICA	139.663	E.U.
40	NEMAK, S.A. DE C.V.	PRIVADA	AUTOPARTES	137.968	E.U./CANADA
41	CERAMICA REGION MONTANA	EXTRANJERA	AZULEJO	131.274	E.U.
42	HYLSA, S.A. DE C.V.	PRIVADA	HIERRO Y ACERO	129.848	E.U.
43	TRANSMISIONES Y EQUIPOS MECANICOS, S.A.	PRIVADA	AUTOPARTES	128.824	E.U.
44	GRUPO HYTT, S.A. DE C.V.	PRIVADA	TEXTIL	127.441	N.D.
45	CIBA GEIGY MEXICANA, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	N.D.	122.406	E.U./SUIZA
46	CI.A. MINERA AUTLAN, S.A. DE C.V. Y SUBS.	ESTATAL	MINERIA	114.283	E.U.
47	SUPERMATIC, S.A. DE C.V.	PRIVADA	REFRIGERADORES	106.269	E.U.
48	CERVECERIA CUAUHTEMOC, S.A. DE C.V.	PRIVADA	CERVEZA	87.243	CANADA/E.U.
49	BAYER DE MEXICO, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	VARIOS	86.762	E.U.
50	SISTEMAS ELECTRICOS Y CONMUTADORES, S.A. DE C.V.	EXTRANJERA	SENSORES, SELENOIDES	84.871	E.U.

N.D.: INFORMACION NO DISPONIBLE SEGUN INDICACIONES DE CADA UNA DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

NOTA: DE LAS 268 EMPRESAS EXPORTADORAS MAS IMPORTANTES SE TOMARON LAS PRIMERAS 60

FUENTE: EXPANSION, SEPT. 1984, VOL. XXVI, NO. 660

De hecho este tipo de empresas generan nuevos empleos y atraen nuevas tecnologías, sin embargo su importante participación en el comercio del país, específicamente en el área de las exportaciones, hace más cuestionable el crecimiento real de las exportaciones no petroleras de origen nacional, y la efectividad de los beneficios otorgados por el actual programa de promoción de exportaciones para la industria nacional.

Como sabemos, en el centro de los cambios del programa de estabilización económica y de reforma estructural, se encuentra una nueva estrategia de desarrollo que ha asignado un papel preponderante a la exportación de manufacturas y a la captación de flujos de inversión foránea; sin embargo, el crecimiento de estos dos segmentos de la economía no nos permiten concluir precisamente que la estrategia ha sido exitosa.

Por ejemplo, se ha dado una concentración de las exportaciones en algunos segmentos del aparato productivo (industria petrolera y automotriz) y en un número muy reducido de ramas y empresas (automotrices y químicas), además, de que la Inversión Extranjera, se ha dirigido preferentemente hacia la Bolsa Mexicana de Valores ³⁷. Esto nos permite concluir que:

37 "¿Capital que llegó para quedarse?", en Expansión, México, marzo de 1994, p.44.

1) Las exportaciones manufactureras han crecido en volumen pero no en productos, ya que continúa la preponderancia en las exportaciones, automotrices, y químicos (éstas últimas lideradas por transnacionales); es decir, que en las industrias exportadoras de México se ha dado un grado de concentración más que una tendencia hacia la diversificación y que el crecimiento de las exportaciones ha sido dirigido por un puñado de industrias líderes, de carácter transnacional principalmente; y

2) Que si la mayor parte de la Inversión extranjera continúa dirigiéndose hacia la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), difícilmente la captación de nuevos recursos podrán ser manejados coincidentemente con una política de fortalecimiento al sector industrial y al mercado interno, factores necesarios para fortalecer nuestra posición ante la competencia internacional.

3.3. LA NEGOCIACION DE ACUERDOS COMERCIALES PARA LA DIVERSIFICACION DE MERCADOS.

Como hasta ahora se ha analizado, la globalización económica ha incrementado la competencia por los mercados, tanto de exportación como de recursos de inversión.

Ante tal consideración, el gobierno del Presidente Salinas de Gortari (al igual que su antecesor Miguel de la Madrid) concluyó que una política de negociaciones comerciales para abrir los principales mercados de nuestro país y atraer inversiones era un instrumento fundamental para complementar el modelo de desarrollo orientado hacia afuera, cuya adopción se inició después de la crisis económica de 1982.

Así, con el firme propósito de facilitar el acceso de nuestros productos a los mercados del exterior e insertarnos eficientemente en las estructuras de producción y comercio mundial, el gobierno de Carlos Salinas reafirmó su compromiso por diversificar el Comercio Exterior en su Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, en el que señala que México buscará incrementar sus relaciones comerciales con todas las regiones del mundo.

México ha buscado de esta forma la ampliación y mejoramiento de relaciones económicas y comerciales con la Unión Europea, con los países que integran la Cuenca del Pacífico y con las naciones de América Latina.

Complementariamente, se participó activamente en las negociaciones de carácter multilateral de la Ronda Uruguay del GATT y la OCDE; y se firmaron tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, Costa Rica, Colombia y Venezuela y el acuerdo de cooperación con Chile.

Así, antes de hacer un recuento de las condiciones imperantes en cada uno de los frentes de negociación, empecemos por reconocer que todas las negociaciones en materia regional y bilateral representan mercados de enorme potencialidad para nuestras exportaciones, pero que difícilmente representarán una ventaja si no se lleva a cabo la modernización que requiere la industria y el Comercio Exterior.

3.3.1.LA RONDA URUGUAY DEL GATT

Desde su ingreso al GATT el 6 de noviembre de 1986, México estuvo participando activamente en la octava ronda de negociaciones conocida como Ronda Uruguay, considerando que su conclusión exitosa sería crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, facilitar los flujos de capital y revertir las tendencias proteccionistas.

En este sentido, desde el inicio de la administración del Presidente Salinas, México aumentó su participación en el GATT orientada principalmente a obtener reciprocidad de sus socios comerciales para las medidas de liberalización adoptadas unilateralmente; fortalecer reglas e instancias multilaterales y bases justas y equitativas para la expansión del comercio internacional.³⁸

³⁸ Blanco, Herminio, *Op.Cit*, p.91

Así, los principales objetivos de la participación de México en la Ronda Uruguay fueron:

1. ACCESO A MERCADOS

- i) Obtener reducciones arancelarias y eliminación de barreras no arancelarias para mejorar el acceso de las exportaciones nacionales al mercado internacional.
- ii) integrar el sector textil a los principios y normas del GATT, con objeto de eliminar el tratamiento discriminatorio que enfrentan las exportaciones de textiles y vestido a través del acuerdo Multifibras.
- iii) Adecuar las políticas agrícolas de los países industrializados a las prácticas normales del GATT, reconociendo las necesidades de los países en desarrollo importadores netos de alimentos.
- iv) Pugnar por la aplicación del tarto especial y más favorable para los países en desarrollo y tener un mejor acceso al mercado internacional en condiciones equitativas.

2. FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO.

- v) Aplicar de manera más transparente y disciplinada los subsidios, derechos compensatorios y antidumping, para combatir las prácticas desleales al comercio y evitar el hostigamieto comercial.
- vi) Lograr una mejor disciplina internacional en la adopción de salvaguardias a través del principio de no discriminación, que evite la aplicación de acuerdos de restricción voluntaria a las exportaciones y acuerdos de ordenación de mercados, entre otros.
- vii) Fortalecer el proceso de solución de diferencias en el GATT para resolver las disputas comerciales .

3. NUEVOS TEMAS

- viii) Mejorar la protección de la propiedad intelectual, sin que ellos se convierta en una barrera de acceso injustificado a las tecnologías extranjeras.
- ix) Liberalizar gradualmente el comercio de servicios, con base en un acuerdo multilateral que incorpore todos los sectores, en particular los servicios intensivos en mano de obra.
- x) Pugnar para que los esfuerzos unilaterales de liberación comercial, emprendidos por países como México, sean reconocidos y recompensados a través de un mejor acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.³⁹

39 SECOFI. Las relaciones comerciales de México con el mundo: desafíos y oportunidades, p.20-21

La participación activa de México en la Ronda Uruguay (que concluyó sus trabajos el 15 de abril de 1994 en Marruecos) fue de vital importancia para lograr una mayor penetración de mercados, así como mejorar la seguridad de acceso a los mismos.

Con la conclusión del Acuerdo, México se beneficiará de las reducciones arancelarias de productos industriales y agrícolas que otorgarán países como Australia, Austria, Finlandia, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza, Suecia y la Unión Europea como parte del compromiso adquirido en el Protocolo de la Ronda Uruguay.⁴⁰

REDUCCIONES ARANCELARIAS OTORGADAS A MEXICO		
PAIS	INDUSTRIALES%	AGRICOLAS%
AUSTRALIA	44	32
AUSTRIA	45	39
UNION EUROPEA	43	38
FINLANDIA	45	40
JAPON	44	67
NORUEGA	16	43
NUEVA ZELANDIA	66	49
SUIZA	37	33
SUECIA	22	31

FUENTE: SECOFI

⁴⁰ SECOFI. "México, el GATT y la Nueva Organización Mundial de Comercio", sep.1994, p.11.

En este mismo sentido México podrá mantener sus aranceles vigentes, considerando la reducción arancelaria unilateral que adoptó al inicio de la política de apertura comercial. Asimismo, considerando los resultados de la ronda podremos obtener: acceso a los mercados de bienes, servicios e inversión en 122 países del mundo; ampliación de nuestras exportaciones de productos agrícolas gracias a la reducción de subsidios internos y de exportación de otros países en el mercado mundial; beneficios de la adopción de un mercado normativo internacional para la prestación de servicios (GATS) y podremos acudir a mecanismos ágiles y rápidos para resolver las disputas que surjan.

Así, a pesar de los beneficios generados a la conclusión de la Ronda Uruguay, principalmente en lo que respecta a la reducción de aranceles en el Comercio Internacional, no debemos dejar de considerar que la formación de bloques comerciales regionales lejos de luchar por la liberación del comercio a nivel mundial, han establecido y sin duda continuarán estableciendo importantes medidas neoproteccionistas que impedirán y obstaculizarán los resultados alcanzados a la fecha.

Por lo tanto, México deberá continuar participando en la ahora establecida Organización Mundial del Comercio (OMC) que sustituirá al GATT, y que iniciará sus actividades el 1o. de enero de 1995; además de continuar desarrollando su

presencia en otras zonas comerciales a través de negociaciones bilaterales y regionales que le permitan enfrentar los nuevos retos del comercio mundial y diversificar los mercados para el acceso de sus productos.

3.3.2. ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OCDE)

Otro importante foro de negociación para México ha sido la OCDE, en la que participa a partir del 14 de abril de 1994, constituyéndose como el vigésimo quinto país participante en este foro de análisis, discusión y coordinación de políticas y asuntos económicos, de evaluación de flujos financieros y de conservación de valores ecológicos, en el que además participan las economías mas avanzadas del orbe.

La participación de México en la OCDE responde a su proceso de apertura y al reconocimiento de los beneficios que nuestro país podría obtener al participar en este foro.

Para México, reviste gran importancia vincularse en los trabajos de esta organización, en la que tendrá la oportunidad de participar con los países que han logrado un mayor avance en la producción, el comercio internacional y que son los principales emisores de la Inversión Extranjera Directa.

Asimismo, en la OCDE México tendrá la posibilidad de discutir y proponer soluciones a problemas relacionados con el crecimiento, comercio, empleo, inversión, aspectos financieros y fiscales, tecnología, inflación, energía y contaminación por mencionar algunos, aunque cabe señalar que nuestros representantes deberán manejar cuidadosamente todas aquellas decisiones del consejo de la OCDE (órgano supremo) obligatorias para todos los miembros y que representen una intervención a nuestra política económica interna.

Con su ingreso a la OCDE, México se responsabiliza al igual que el resto de sus miembros, a llevar a cabo acciones que permitan reducir o eliminar los obstáculos existentes para el intercambio de bienes y servicios y facilitar el movimiento de capitales. Asimismo, se aplicará el principio de trato nacional a las empresas propiedad de otros estados miembros.⁴¹

En este sentido, debemos esperar que el ingreso de nuestro país a esta organización aliente el desarrollo de áreas que en la actualidad se encuentran desatendidas tales como ciencia y tecnología, al tiempo de participar mas activamente en medidas propositivas para la solución de problemas tales como ecología, desarrollo económico, desempleo y liberación comercial.

⁴¹ Hernández Villalobos. Op.Cit, p.9.

Además del ámbito multilateral, la administración del presidente Salinas ha trabajado en el acercamiento comercial con varias regiones de integración como es el caso de la Unidad Europea, con la Cuenca del Pacífico y con los países de América del Norte y América Latina.

3.3.3. AMERICA LATINA.

La economía histórica, la identidad cultural y la similitud social existente entre México y América Latina no guardan desafortunadamente proporción alguna con sus vínculos económicos y comerciales, ya que actualmente los intercambios de nuestro país con la región representan un porcentaje muy pequeño del comercio exterior de México.⁴²

El comercio realizado por México en la región significó sólo el 4% del comercio total del país en 1989. Esta proporción fue de 3.5 en 1990 , de 3.8 en 1991 y de 5% en 1993.

Dentro de las principales causas del bajo nivel de intercambio dentro de la región se encuentra:

⁴² El 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI. Los cuatro principales socios que México tienen en esta Asociación son, Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia, en conjunto estos países representan casi el 80% del comercio de México con la ALADI.

Controamérica ocupa el segundo lugar como socio comercial de México en América Latina. En 1992, el comercio de esta subregión representó 17.3% del total de comercio de México con A.L.

- a) La crisis económica de la zona que entre otros efectos, ha llevado a mantener altas barreras arancelarias y no arancelarias y,
- b) La complejidad de los mecanismos de la Asociación Latinoamericana de Desarrollo e Integración (ALADI) para pactar diferencias entre los países miembros.⁴³

Así, los pocos resultados de la ALADI y los desafíos de la globalización han obligado a los países de la región a buscar nuevas formas de integración económica entre ellos mismos.

Con este fin, la posición mexicana, planteó una alternativa viable para la Asociación, proponiendo para ello un programa de 10 puntos que acelerara el proceso de integración: "una cobertura amplia de productos, aranceles máximos o mecanismos equivalentes, programas de desgravación arancelaria, eliminación de restricciones no arancelarias, eliminación de subsidios a las exportaciones, reglas de origen claras, mecanismos de salvaguardas transitorias que sean transparentes, procedimientos para la solución de controversia ágiles e imparciales, programas concretos de

Cfr. Blanco, Herminio. Op.Cit., p.115

43 Gaytán Guzmán, Rosa Isabel, "La política Exterior mexicana en el marco de los procesos mundiales de integración comercial, en Relaciones Internacionales, No. 58 Abril-junio 1993, p.32

promoción comercial e inversiones y remoción de obstáculos en materia de transporte".⁴⁴

En este sentido, la propuesta mexicana motivó porque en las negociaciones comerciales de la región se hiciera un mayor esfuerzo por cumplir metas y calendarios de avance, lo que propició en gran parte la firma de acuerdos y tratados que están en vigor a la fecha.

A pesar de sus esfuerzos, esta nueva forma de integración en la región ha sido obstaculizada por el Tratado de Montevideo - específicamente lo referente a su artículo 44- por lo que México suspenderá temporalmente esta cláusula (5 años) y no otorgará a la región las preferencias que negoció en el TLCAN.⁴⁵

Así, se encuentra ya en vigor el Acuerdo de complementación México-Chile, primero que México firma con un país latinoamericano y que entró en vigor el 10. de enero de 1992, el Tratado de Libre Comercio de México con Costa Rica aprobado por el senado mexicano el 5 de abril de 1994 y que entrará en vigor el 10. de enero de 1995, y el Acuerdo del Grupo de los Tres (México-Colombia-Venezuela) firmado por los representantes de los 3 países el pasado 13 de junio de 1993.

⁴⁴ Ibid., p.124-125

⁴⁵ El artículo 44 exige que todo país miembro de la ALADI que otorgue cualquier preferencia a otro país miembro o no de la ALADI la deberá hacer extensiva a los otros miembros.

3.3.3.1. ACUERDO DE COMPLEMENTACION MEXICO-CHILE

En 1990, en base a la propuesta de 10 puntos que México presentó en la ALADI para reactivar las actividades de la Asociación, se inician la negociaciones tendientes a concertar un Acuerdo Amplio de Comercio e Inversión entre México y Chile.

En este marco, el 22 de septiembre de 1991 se firmó el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile, que entró en vigor el 10. de enero de 1992 con el objeto intensificar las relaciones económicas y comerciales, con base en la liberación total de aranceles y restricciones no arancelarias, así como estimular la inversión y facilitar la creación y/o funcionamiento de empresas binacionales y multinacionales.⁴⁶

En el Acuerdo se prevee un programa de reducción arancelaria de 2.5% ; cláusulas de salvaguarda; prácticas desleales de comercio; aplicación de impuestos internos a los productos de importancia; compras gubernamentales; promoción de inversión; transporte marítimo y aéreo; normas técnicas; otros servicios; cooperación económica; promoción comercial; solución de controversias y administración del Acuerdo.⁴⁷

⁴⁶ Ibid., p.128-130

⁴⁷ Acuerdo de Complementación México-Chile (documento oficial).

Las exportaciones de México a Chile se han concentrado en : automóviles, camiones y productos químicos, mientras que Chile nos exporta:harina de pescado, frutas y productos químicos básicamente.

El inicio de la relación comercial entre México y Chile ha generado el incremento en nuestro intercambio comercial, sin embargo el comercio total entre ambos países no rebasa a la fecha los 325 millones de dólares, que en términos reales representa una cantidad muy inferior al 5% que representan todos los países de la ALADI respecto al total de exportaciones de nuestro país.

BALANZA COMERCIAL MEXICO-CHILE
1990-1993
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1988	130,93	19,44	111,49
1989	83,39	45,57	37,82
1990	91,11	61,17	29,94
1991*	126,80	49,79	77,00
1992*	152,48	95,54	56,94
1993*	193,99	129,92	64,07
1994*	204,35	230,08	(25,73)

* incluye maquiladoras

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI, ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VOL.XVII, NUM.1, MEXICO, ENERO-ENERO 1994, P.103-108

En este sentido, un mercado potencial como el de Chile con cerca de 13 millones de consumidores representa una buena oportunidad para colocar nuestros productos y llevar a cabo

una real diversificación de nuestras exportaciones, representando importantes ventajas para la expansión del Comercio exterior de México.

3.3.3.2. GRUPO DE LOS TRES: MEXICO- COLOMBIA- VENEZUELA

El 13 de junio de 1994, los presidentes de México, Colombia y Venezuela firmaron el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los 3, mismo que entrará en vigor a partir del 1o. de enero de 1995.

Con la firma del acuerdo Trilateral se espera incrementar el Comercio Exterior con estos países que en valor ha representado una proporción mayor que el que se realiza con Chile y Costa Rica.

El Acuerdo del G-3 contempla una rápida apertura de bienes y servicios, mecanismos sobre normas técnicas, fitozoosanitarias, solución de controversias y aplicación de medidas de salvaguarda para evitar daños a sectores específicos de las tres economías, además de considerarse otras áreas similares a las negociadas con el TLC como lo son servicios, inversión, compras gubernamentales y propiedad intelectual.

En este Acuerdo, se decidió una reducción de aranceles de forma gradual, es decir, una desgravación de 10% anual hasta

llegar a la eliminación total de impuestos en un periodo de 10 años desde su entrada en vigor.

En este sentido, los plazos de desgravación se establecieron de la siguiente forma: México abrirá su mercado a Colombia con un 50% y a Venezuela en 1%; mientras que México podrá ingresar a Colombia con 40% de sus productos y a Venezuela será de 1%, de manera inmediata y libre de aranceles.⁴⁸

Este tratado permitirá el acceso, en condiciones preferenciales, a un mercado de 55 millones de consumidores que importan anualmente 21 mil millones de dólares, de los cuales, México les vende sólo un poco más del 2%.⁴⁹

Dentro de los productos que México exporta a Colombia se encuentran: automóviles, computadoras, productos químicos, industria básica de hierro, fibras artificiales y aparatos eléctricos, mientras que las importaciones de Colombia y Venezuela se han concentrado en: productos de la industria editorial, aluminio, químicos, combustibles y acero.⁵⁰

48 " Acuerdo de Libre Comercio del G-3 México, Colombia y Venezuela" en Revista ANIERM, Num.42, AÑO 12, Vol.XXVII, México, junio de 1994, p.12

49 Hernández Gerardo. "Principales negociaciones comerciales realizadas en los últimos años", en México internacional, México, agosto 1994, p.7

50 SECOFI, México y A.L., Op.Cit, p.8

A continuación se detalla la Balanza comercial de México con Colombia y Venezuela -este último país con el que se ha registrado generalmente saldos deficitarios- haciendo incapié en que el incremento de las relaciones comerciales con estos países contribuirán favorablemente en la diversificación de nuestros mercados con el cono sur del continente.

BALANZA COMERCIAL MEXICO-COLOMBIA
(1990-1993)
MILLONES DE DOLARES

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1988	187,87	19,69	168,18
1989	110,80	22,43	88,37
1990	110,33	34,51	75,83
1991*	155,70	49,69	106,01
1992*	218,70	72,28	146,42
1993*	235,90	83,43	152,47
1994*	306,01	121,04	189,96

*Incuye maquiladoras

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI, ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VOL.XVII, NUM.1, MEXICO, ENERO-ENERO 1994, P.103-108

BALANZA COMERCIAL MEXICO-VENEZUELA
(1990-1993)
MILLONES DE DOLARES

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1988	89,35	8,96	80,40
1989	61,71	56,97	4,74
1990	136,71	172,37	(35,66)
1991*	126,60	140,29	(13,69)
1992*	199,35	207,31	(7,96)
1993*	227,43	226,89	54
1994*	173,79	297,41	(123,62)

*Incuye maquiladoras

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI, ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VOL.XVII, NUM.1, MEXICO, ENERO-ENERO 1994, P.103-108

3.3.3.3. TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-COSTA RICA

Las negociaciones entre México y Costa Rica para establecer un Acuerdo bilateral, iniciaron el 27 de agosto de 1991 y concluyeron el 3 de marzo de 1994. Es firmado por los presidentes de ambos países el 5 de abril de 1994 y entrará en vigor el próximo 10. de enero de 1995, representado al igual de los que hasta ahora hemos mencionado un importante esfuerzo para que nuestra economía crezca y los productores nacionales puedan ingresar a otros mercados.

Con este Tratado se trata de aplicar reglas mas transparentes y seguras a los sectores productivos de ambas naciones, a la vez que se promoverán mas activamente el comercio de bienes y servicios y la inversión.

Respecto a desgravaciones, el 70% de las exportaciones mexicanas quedarán inmediatamente libres de arancel; el 20% se desgravarán en cinco años y el 10% en diez años.

Un 75% de las exportaciones de Costa Rica se desgravarán de manera inmediata; 15% lo harán en cinco años y el 10% restante lo hará en diez años.⁵¹

⁵¹ SECOFI, Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica, documento oficial.

Nuestras relaciones comerciales con Costa Rica en los últimos años se han desarrollado de la siguiente forma:

BALANZA COMERCIAL MEXICO-COSTA RICA
(1990-1993)
MILLONES DE DOLARES

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1988	44,30	3,26	71,05
1989	81,50	4,75	76,75
1990	64,37	38,40	25,97
1991*	79,77	20,60	58,17
1992*	106,96	14,51	92,45
1993*	99,30	21,80	77,50
1994*	94,65	27,56	67,08

*Incuye maquiladoras

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI, ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VOL.XVII, NUM.1, MEXICO, ENERO-ENERO 1994, P.103-108

3.3.4. MEXICO Y LA UNION EUROPEA

Europa hace 37 años inició su proceso de integración con la firma del Tratado de Roma en 1957.⁵² El objetivo de este Tratado que es el que da origen a la ahora Unidad Europea, era establecer un mercado común, eliminando principalmente los factores distorcionantes de la competencia comercial.⁵³

En 1986 inicia la primera fase de la integración que daría paso a la fase de mercado común⁵⁴; sin embargo, a pesar de

⁵² Calderón Martínez, Antonio, " Mercado Común Europeo" en Documento de Trabajo, Fundación Friedrich Ebert, Coordinado por Cid Capetillo Ileana, México, 1989, p.16

⁵³ Blanco, Herminio. Op.Cit, p.139

los avances obtenidos, durante los años setenta y gran parte de los ochentas, los avances para lograr el objetivo de una integración fueron muy limitados debido a la crisis financiera y el colapso energético internacional.

No es sino hasta 1985, cuando con el surgimiento del " Libro Blanco" intitulado "Para completar el mercado interno" y la aprobación de los países miembros del Acta Unica Europea de 1987, se reinician los esfuerzos para eliminar las barreras existentes y constituir el marco único europeo a partir del 1o. de enero de 1993.⁵⁵

"En febrero de 1992 los estados miembros de la Comunidad Europea firmaron el Tratado de Maastricht (Tratado de la Unión Europea), que incorpora los objetivos incluidos en el Tratado constitutivo ⁵⁶, y que ha sido ratificado por todos los países y entró en vigor el 1o. de enero de 1994, con lo que la Comunidad Europea ha pasado a ser una Unión Europea.

México y la UE establecen un marco legal para sus relaciones comerciales en 1975 mediante un Acuerdo de Cooperación Comercial, que tuvo un alcance limitado.

54 Martínez, Ignacio. "El espacio Económico Europeo, nueva región para el comercio exterior de México" en Revista ANIERM, Num.111, Vol.XXIV, Noviembre 1991, p.9.

55 Blanco, Herminio. Op.Cit., p.140.

56 Idem

Sin embargo en 1992 el comercio de México con la UE alcanzó los 10,390 millones de dólares (3,238 millones de exportaciones mexicanas y 7,151 millones de importaciones) a diferencia de los 7,886 millones en 1990, lo que representa un incremento de 31.7%.

Así, el incremento de las relaciones comerciales entre nuestro país y la UE aunado al nuevo modelo de desarrollo de México, dieron como resultado la necesidad de sustituir el Acuerdo comercial de 1975 por uno acorde a las nuevas realidades económicas.

En este sentido, el 26 de abril de 1991 se suscribió el Acuerdo Marco de Cooperación México-CE, cuyo objetivo principal es ampliar y diversificar la relación bilateral en áreas relativas a cooperación económica, comercial, financiera, científico-técnica y cultural, inversión, medio ambiente, información e investigación.

Así, en el marco de este Acuerdo se llevó a cabo en México la primera reunión de la comisión bilateral México-Comunidad Europea en 1992, en donde se sentaron las bases para resolver los principales aspectos de las relaciones económicas y comerciales de ambas partes.⁵⁷

⁵⁷ El Acuerdo Marco es el mas ambicioso que México ha firmado, y para la Unión Europea representa el primero firmado con un país en desarrollo.

Principalmente, se establecieron los mecanismos para resolver las medidas que afectan las exportaciones de México a la CE y su posible participación en el SGP comunitario.⁵⁸ Es así como, desde entonces se ha continuado con medidas de acercamiento a esta región que representa un importante espacio económico para el comercio exterior de México.

Actualmente nuestro Comercio Exterior con la UE asciende a los 9,888 miles de dólares (exportaciones mexicanas por la cantidad de 2,600 miles de dólares e importaciones por 7,288 miles de dólares), de acuerdo a cifras publicadas por INEGI. A continuación se muestra la balanza comercial de México con la Unión Europea 1990-1993, uno de los mercados mas importantes para México después de Estados Unidos (sobresaliendo el comercio con países como Alemania, España y Francia).

**BALANZA COMERCIAL MEXICO-UNION EUROPEA
(1990-1993)
MILLONES DE DOLARES**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1988	2,691,47	2,782,62	(91,15)
1989	2,662,81	3,393,38	(730,57)
1990	3,513,20	4,772,75	(1,259,55)
1991*	3,291,82	5,711,90	(2,420,08)
1992*	3,299,07	7,154,53	(3,855,46)
1993*	2,600,15	7,287,72	(4,687,57)

*Incuye maquiladoras

FUENTE: ELABORACION PROPIA CON DATOS DE INEGI, ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VOL.XVII, NUM.1, MEXICO, ENERO-ENERO 1994, P.103-108

58 *Ibid*, p.143-149

A pesar de constituirse como nuestro segundo socio comercial, en 1993, este mercado representó un 5% de nuestras exportaciones totales y un 10% de nuestras importaciones en la misma fecha, por lo que el incremento de relaciones en el mercado eurocomunitario deberá fomentarse y promoverse, considerando que este mercado ocupa uno de los primeros lugares en la economía mundial.

3.3.5. CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO

La llamada Cuenca Oriental del Pacífico , inicia a principios de los setenta una espectacular etapa de crecimiento económico.⁵⁹

"La cuenca es uno de los núcleos de innovación tecnológica mas importantes. En esta zona se produce más de una cuarta parte del PIB mundial; se genera más de 20% del comercio global, y se ubica la primera fuente de inversión en el mundo. Asimismo, la región es precursora de los esquemas de producción compartida"⁶⁰, lo que la constituye como una de las regiones mas dinámicas del Comercio Internacional.

A pesar de su importancia, el comercio de México con la Cuenca es muy reducido, considerando que la mayor parte se realiza con Japón. "El comercio de nuestro país con la

59 Ibid. P.151

60 Blanco, Herminio. Op.Cit., p.152

región creció a una tasa promedio anual de 23% entre 1989 y 1992, alcanzando un comercio total con valor de 18,666.6 millones de dólares.

Estas naciones son el tercer mercado mas importante para México. En 1992 el 2.6% de nuestras exportaciones totales tuvieron como destino la Cuenca del Pacífico y las importaciones representaron un 8.3% del total importado por nuestro país en el mismo año.

México ha estrechado relaciones con diversos países de la zona para aumentar los flujos de comercio e inversión. Así, se han suscrito: El Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica con la República de Corea (1989), en el mismo año se ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PEEC por sus siglas en inglés) y se ha participado activamente en foros regionales como lo es APEC (Organismo de Cooperación Económica del pacífico Asiático), países con los que ya tenemos membresía de pleno derecho.

BALANZA COMERCIAL MEXICO-CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO
1989-1992
(MILLONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1989	1,614.0	1,733.6
1990	1,814.0	2,226.0
1991	1,584.0	3,393.0
1992	1,221.0	5,081.0
	COMERCIO TOTAL	SALDO
1989	3,347.6	119.6
1990	4,040.0	412.0
1991	4,977.0	1,809.0
1992	6 302.0	3,860.0

FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL CON DATOS DE BANXICO, CIT. EN BLANCO HERMINIO, LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES DE MEXICO CON EL MUNDO, FCE, MEXICO, 1994, P.153.

Así, "la presencia de México en estos foros permite un contacto directo y mejor conocimiento de los cambios económicos en la zona, principalmente en materia de inversión, tecnología y comercio, lo que abre oportunidades para México en la aplicación de su base tecnológica y productiva, en la exportación a los mercados de oriente y en la atracción de nuevas inversiones".⁶¹

3.3.6. TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA (TTLIC)

En los tiempos actuales de la economía mexicana, cuando sus productos manufactureros se han convertido en las exportaciones mas dinámicas, el proteccionismo externo y

⁶¹ Ibid., p.155

prioritariamente el estadounidense, se ha vuelto un reto permanente, toda vez que pone en peligro los avances económicos obtenidos por el país.

Si bien el móvil central de México en su acercamiento comercial a Estados Unidos y Canadá fue asegurarse el acceso libre a sus mercados, especialmente al de su vecino contiguo, la existencia de un acuerdo previo entre estos dos países, mediante su TLC bilateral, vigente desde 1989, y la necesidad de ordenar sus amplias y profundas relaciones económicas con Estados Unidos, fueron los dos factores que activaron la iniciativa mexicana en pro de un TLC.

Al considerar la penetración creciente de México en el mercado de Estados Unidos y las tendencias de barreras comerciales entre Canadá y ese país, la posición de las exportaciones mexicanas se vería muy vulnerable, de no pactar acuerdos comerciales que atacaran de raíz no solamente las barreras arancelarias, sino especialmente las no arancelarias que distinguen la estructura proteccionista estadounidense.

Ante este contexto, el 10 de junio de 1990 el gobierno mexicano propuso al estadounidense la negociación de un Tratado de Libre comercio.

El 5 de febrero de 1991 se anuncia la decisión de emprender negociaciones trilaterales en donde se buscaría elaborar un tratado que eliminara progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, protegiera los derechos de propiedad intelectual y estableciera un mecanismo justo y expedito para la solución de controversias ⁶², así el 12 de junio de 1991 iniciaron las negociaciones formales en Toronto, Canadá.

Una vez concluidas las negociaciones en agosto de 1992 inicia el programa de difusión del Tratado en México. Después de este periodo de difusión, los poderes legislativos de los tres países lo ratificaron. El senado mexicano, de conformidad con la constitución, lo aprobó el 22 de noviembre de 1993; la cámara de comunes y el senado de Canadá el 27 de mayo y 23 de junio de 1993, respectivamente, y la Cámara de representantes y el senado de los Estados Unidos el 17 y 20 de noviembre de 1993, respectivamente. ⁶³

Así, tras el intercambio de notificaciones de las instancias legislativas de cada uno de los gobiernos, se manifestó haber concluido formalidades jurídicas necesarias para que el TTLC se pusiera en marcha a partir del 10. de enero de 1994.

⁶² Ibid., p.163

⁶³ Ibid., p.164-165

Con las disposiciones establecidas en el TLC se pretende buscar las mejores condiciones para aumentar el comercio entre los tres países, en este sentido se contemplaron negociaciones en varias materias: administración aduanera, comercio de bienes, energía y petroquímica básica, agricultura, normas técnicas, cuotas compensatorias y antidumping, compras al sector público, servicios, transporte, telecomunicaciones, inversión, política en materia de competencia, servicios financieros, propiedad intelectual, entrada temporal de personas, solución de controversias, administración de disposiciones legales y reglas de origen. 64

"En 15 años, dependiendo del sector, los productos que importen los países de la región tendrán arancel cero. El 70 por ciento de las exportaciones de México, quedarán libres de inmediato para ingresar a los mercados de Estados Unidos y Canadá, mientras que nosotros liberamos únicamente el 40% de los productos que estos países nos exportan."

Además de estas disposiciones, se suman al Tratado de Libre Comercio los llamados Acuerdos Paralelos en materia ecológica y laboral.

Así, el Tratado de Libre Comercio representa no solo nuestro acceso y participación en el mercado mas grande del mundo, sino una respuesta a las necesidades de un clima económico y

64 SECOFI. Resumen sobre el TLC, Op.Cit., p.1-23.

comercial caracterizado por la formación de bloques regionales de comercio que se ha visto a su vez auspiciado entre otras causas por: los conflictos en la Ronda Uruguay, las discrepancias entre las principales potencias mundiales (Japón, Estados Unidos y la Unión Europea) y el debilitamiento de Estados Unidos en el ámbito económico.

En este contexto, México se inclina a su integración con su vecino y principal socio comercial, utilizando esfuerzos de acercamiento como la herramienta fundamental de su destino económico, ya que ni América Latina, ni Europa, ni Asia le ofrecen a México mercados comparables con el de Estados Unidos, país al que exportamos el 83% de nuestra exportación total, según estadísticas de INEGI.⁶⁵

Así, nuestra integración con América del Norte, específicamente Estados Unidos es inevitable y nos ofrece una oportunidad única que debemos aprovechar buscando los máximos beneficios que se puedan obtener.

En el ámbito de las ventajas, se ha argumentado que México no debería desaprovechar incorporarse a la conformación del bloque de comercio que geográficamente le es mas afín. La inversión se vería atraída por la baratura de mano de obra y las condiciones mas anchas de acceso al mercado de Estados

⁶⁵ INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior, vol.XVII, Num.21, México, enero-enero 1994, p.106

Unidos. La mayor inversión incorporaría procesos de tecnología de punta y los beneficios del mercado mas grande del mundo (actualmente el 62.6% de I.E es estadounidense).

Dentro de los inconvenientes, el mas evidente radica en la gran asimetría entre las economías mexicana y estadounidense.⁶⁶

En los años de ajuste de cara al TLC, seguirá habiendo una gran cantidad de sectores que se verán afectados por el Tratado de Libre Comercio; sin embargo, debemos además de tratar de incorporar directamente nuestros productos a esta región, buscar la complementariedad a través de relaciones de inversión o coproducción entre empresas de los tres países y pactar acuerdos comerciales que ataquen de raíz no solamente las barreras arancelarias, sino también las no arancelarias que distinguen a la estructura proteccionista estadounidense.

Pero sobre todo debemos estar conscientes de que uno de los grandes retos para México ante el TLC lo constituye la reestructuración industrial, ya que sin una planta industrial moderna difícilmente podremos hacerle frente a

66 El PNB de México representa el 6% del de Estados Unidos, el PIB per cápita norteamericano es 6 veces mayor que el mexicano, el mercado de éste último representa menos del 6% de las exportaciones totales de EU y nuestro país solo abastece alrededor del 5.7% de las importaciones norteamericanas. Cfr. Meyer, Lorenzo. "sin TLC no hay salvación" Excelsior, 18 sept. 1993.

la competencia prevaleciente en estos mercados y sobre todo el de Estados Unidos.

En este contexto, el empresariado mexicano deberá continuar preparándose y buscando la forma de participar activamente no solo en la región norte, sino también en América Latina, Europa y Asia, que representan mercados potenciales para nuestros productos y que además ayudarían a lograr un desarrollo mas equilibrado de nuestro comercio exterior.

Así pues, se observa que la voluntad mexicana de apertura hacia la economía internacional, se ha reforzado, entre otros aspectos ya señalados, con el desarrollo de la presencia de México en múltiples negociaciones multilaterales, bilaterales y regionales con el firme propósito de diversificar mercados y productos; sin embargo, las cifras nos demuestran que la diversificación de mercados no se ha dado y que por el contrario nuestro comercio exterior se sigue concentrando en un solo país: Estados Unidos.

Por lo tanto el gran reto para México en los próximos años será lograr la explotación y conquista de nuevos mercados y la diversificación y crecimiento de nuevos productos exportables que reflejen la consolidación de la industria nacional capaz de hacer frente a la competencia internacional.

Finalmente, debemos estar conscientes de que independientemente de sus logros o deficiencias, las políticas adoptadas en el ámbito interno en materia fiscal, promocional y financiera, aunada al proceso de negociación a nivel multilateral, bilateral y regional conforman en su conjunto la totalidad de la política que México ha llevado a cabo en los últimos 10 años como estrategia de promoción a las exportaciones, por lo que sus resultados lejos de la crítica requieren de la cooperación de todos los sectores de la economía en la búsqueda y proposición de alternativas viables que nos permitan superar nuestras deficiencias y lograr un desarrollo mas sano de nuestra economía.

3.4. LA REORIENTACION DE LA POLITICA INDUSTRIAL PARA EL FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.

Como hasta ahora se ha analizado, a raíz de la agudización de la crisis económica de 1982, se aceleraron las acciones de una nueva estrategia de desarrollo que se propuso como meta hacer eficiente a la planta industrial mexicana e insertar al país a las nuevas corrientes de la economía internacional caracterizadas por el proceso de globalización económica.

Para lograr su objetivos, la reorientación de la estrategia económica durante el régimen de Miguel de la Madrid, consideró entre otros aspectos ya señalados, medidas de ajuste en finanzas públicas, restructuración del aparato industrial, apertura económica y fortalecimiento a las exportaciones no petroleras.

Sin embargo, y pese a su indudable importancia entre los propósitos del queacer estatal, las medidas adoptadas no lograron el fortalecimiento y modernización de la industria nacional que le permitiera enfrentar con éxito la competencia interna y externa que le imponía la apertura comercial. Por el contrario, el indiscriminado proceso de apertura obligó a muchas empresas, principalmente micro y pequeñas a cerrar sus instalaciones.

La grave situación económica y dificultades que enfrentaba la industria nacional al finalizar el sexenio del presidente Miguel de la Madrid, hizo necesario adoptar nuevas medidas para la reordenación de la actividad económica.

Así, con el fin de atacar de fondo la problemática existente hasta entonces (altos índices inflacionarios, bajos niveles de inversión industrial, reducida integración, excesos reglamentarios, bajos niveles de eficiencia y productividad e incipiente competitividad en el comercio) la administración del Presidente Carlos Salinas de Gortari, en

el marco del PND 1989-1994 se propuso como reto fundamental la modernización económica para recuperar el crecimiento de la nación.

" Modernización económica implica un sector público mas eficiente para atender los requerimientos de infraestructura económica y social del desarrollo; una mayor competitividad del aparato productivo en el exterior; un sistema de regulaciones económicas que aliente la actividad económica; una mayor y mejor educación; uso eficiente de tecnologías propias y externas; en suma mas productividad y competitividad".

Para lograr sus objetivos, en el gobierno del Presidente Carlos Salinas se continuó con el proyecto económico iniciado por Miguel de la Madrid, considerándose como premisas fundamentales: la estabilidad macroeconómica y la consolidación del proceso de apertura comercial, ya que se pensó, sin ellas no podría desarrollarse una política industrial eficaz, debido a que la inversión se retrae la competitividad decrece y el salario y el empleo disminuyen. De ahí la insistencia en el combate a la inflación y el perfeccionamiento y consolidación de la apertura.⁶⁷

Asimismo, la nueva estrategia de política industrial se sustentó en cinco pilares para la modernización económica establecidos en el Programa Nacional para la Modernización Industrial y el Comercio Exterior 1989-1994, a saber: la internacionalización de la industria nacional, desarrollo

⁶⁷ Serra, Jaime. La política industrial en México, SECOFI, México, marzo 1994, p.8.

tecnológico, desregulación, promoción de exportaciones y fortalecimiento del mercado interno.⁶⁸

A partir de ello, se desarrollaron diversas medidas o instrumentos complementarios que apoyarían al sector industrial en su transición hacia el nuevo modelo económico, entre ellas cabe destacar: la flexibilidad de la IED, desregulación de algunos servicios (particularmente autotransporte de carga), la renegociación de la deuda externa, la promoción del desarrollo tecnológico, promoción de la pequeña y mediana industria, entre otros.

En este contexto, el panorama económico del primer semestre de 1994 mostraba avances indiscutibles en el terreno macroeconómico (inflación de un dígito, ingreso de capitales extranjeros, superavit en las finanzas públicas); en lo que se refiere al perfeccionamiento de la apertura⁶⁹, se había establecido a nivel interno, instancias y mecanismos para combatir las prácticas desleales de comercio y a nivel externo, se había puesto en vigor el TLC con Canadá y Estados Unidos, el Tratado con Chile y se habían concluido negociaciones con otros países de América Latina. Asimismo se contaba con "instrumentos" de promoción industrial

⁶⁸ PROMANICE. *Op.Cit.*, p.25

⁶⁹ La nueva política industrial utilizó la apertura con el exterior como un instrumento poderoso para propiciar la eficiencia económica y la competitividad de la industria.

(analizados al principio de este capítulo) que apoyarían a los diversos sectores en su transición hacia el nuevo modelo económico.

Sobre estas bases, el gobierno elogiaba la edificación de una política industrial que finalmente permitiría la estabilidad de precios, crecimiento, competitividad y mayor justicia para los que menos tienen.⁷⁰

Sin embargo, a pesar de los avances que se vislumbraban a finales de 1994 no se consideraron algunos factores que se pondrían en duda los avances logrados hasta entonces, y mas aún se traducirían en una severa crisis económica. Dentro de ellos por ejemplo:

1) Se justificó y vinculó constantemente al déficit en cuenta corriente con la cuenta de capitales. La relación entre la cuenta de capitales (conformada de inversión extranjera, créditos depósitos y activos) y la cuenta corriente (diferencia entre importaciones y exportaciones) fue explicada por el gobierno de la siguiente manera:

"El flujo de ahorro externo reflejado en el superavit de la cuenta de capitales incrementa la disponibilidad de divisas y con ellas las importaciones son mayores (cuenta corriente deficitaria). Es así que se establece un círculo que parecería perfecto: flujo al país de ahorro externo= superávit de cuenta

70 El mercado de valores. "renovación y cambio estructural industrial", Num.2, Feb.1994, p.4.

de capitales=más divisas= más importaciones para ampliación de la planta productiva= más ahorro externo; círculo en el que las exportaciones del país importador de capitales son marginales o secundarias porque la cuenta corriente deficitaria está financiada por el ahorro externo".

2) Se pensó que el flujo del ahorro externo se mantendría constante y alcanzaría para financiar el déficit en cuenta corriente, y si decrecía bastaba con subir las tasas de interés . Sin embargo fue una apuesta demasiado confiada y grande al sector externo de la economía sobre todo considerando que un 73.·% de esta IE se destinó al sector especulativo y no a la producción. Así los precios se desplomaron como se desplomaron las inversiones foráneas y con ellas la economía del país.⁷¹

Ante estos hechos, debemos reconocer que se subestimó el déficit en cuenta corriente al considerarlo como un efecto inherente a la cuenta de capitales y no como al reflejo de una planta industrial con poca capacidad para enfrentar los retos de un mercado interno mas competido por el proceso de apertura, y con serios obstáculos para incorporarse a los mercados internacionales.

En este sentido, podemos afirmar que la política industrial adoptada no logró responder a las necesidades de nuestra planta industrial, ya que:

71 Rabasa Gamboa, Emilio. "Los tres errores de Salinas" El Financiero, 2 de enero de 1995, p.29.

1) La consolidación de la apertura a pesar de ser un proceso necesario e irreversible no era condición suficiente para lograr por si sola la modernización de la planta productiva. Por el contrario, el cambio estructural debió considerarse como premisa para que la apertura no comprometiera el futuro de la planta industrial. Apertura y reordenación planeada del aparato industrial debieron considerarse como procesos paralelos y retroalimentadores.⁷²

2) La estabilidad económica por su parte, constituye una de las premisas para el progreso del país , pero no es como se pensó garantía para el crecimiento de aquellas empresas cuyos procesos de modernización están a la zaga de las transformaciones que tienen lugar en el entorno donde operan.⁷³

3) Se mostraron deficiencias en los instrumentos implementados, ya que pocas veces respondieron a las necesidades de la industria. De hecho la industria nacional sigue enfrentando los mismos obstáculos que cuando inició el sexenio (excesiva reglamentación, incipiente desarrollo tecnológico, elevada concentración regional, insuficiente nivel de inversión etc).

72 CONCAMIN. Una política Industrial para Mexico, p.49

73 CANACINTRA. La nueva política industrial , propuesta, diciembre 1994, p.18.

Todo lo anterior nos demuestra, que los resultados alcanzados en materia de política industrial fueron insuficientes al no ir acompañados de una real estrategia que alentara la modernización y competitividad de la planta productiva, lo que aunado al indiscriminado proceso de apertura, ocasionó severas lesiones en varios sectores de la economía como por ejemplo: textiles, juguetes y calzado.

" Así, no basta con estabilizar los signos vitales de la economía, ni replantear nuestra inserción en las corrientes internacionales, o adecuar el marco regulatorio, si todo ello no es complementado por una intensa reestructuración de las actividades y empresas que integran el tejido económico del país, lo que podría lograrse mediante el impulso de una revolución microeconómica que aliente la modernización y el crecimiento de la industria".

La difícil situación que enfrenta el sector industrial en México, demanda entonces una reorientación de la política industrial hasta ahora implementada, que ante todo tome en cuenta las profundas transformaciones estructurales ocurridas en la economía mundial que se ha globalizado ⁷⁴ y que trabaje de acuerdo a sus condiciones en la búsqueda de los medios que permitan que nuestra industria se base en criterios de eficiencia y productividad para poder competir tanto a nivel interno como externo. ⁷⁵

74 CONCAMIN. Op.Cit., p.47

75 Una política industrial es un conjunto coherente de acciones gubernamentales dirigidas al desarrollo o consolidación de la planta industrial en general y de ciertas industrias o sectores industriales en particular, con el objetivo de lograr o mantener competitividad en el entorno global. En este sentido, una política industrial puede y debe ser vista como un conjunto coherente de acciones orientadas a alcanzar o mantener competitividad en el mercado global a través del desarrollo de

Para ello, la nueva estrategia de impulso industrial deberá acompañarse además de la estabilidad macroeconómica que mantenga un ambiente estable y predecible, de un entorno propicio, moderno y eficiente que impulse la competitividad de las empresas (ello significa actuar en los campos de infraestructura, comunicaciones, sector educativo, tecnología, transporte, disposiciones legales y sector financiero, por mencionar algunos de los más importantes) ⁷⁶ y de una estrategia corporativa que se impulse en el interior de cada unidad fabril.

Todos estos factores permitirán enfrentar con éxito la reforma microeconómica que demanda nuestra industria.

Asimismo, la estrategia en favor de la competitividad del sector fabril mexicano debe ser integral, resultado de una consulta sistemática y permanente, tener un horizonte de largo plazo, y no circunscribirse a periodos sexenales, atender las diferencias regionales del país, considerar la realidad de cada rama industrial e incorporar medidas específicas que atiendan aspectos ya señalados tales como: tecnología, comercio, capacitación etc, todo lo cual deberá

ventajas creadas en el ámbito de los procesos de producción y de articulación entre ellos.

Cfr. CIDAC. Hacia una nueva política industrial, México, 1988, p.91.

76 CANACINTRA. Op.Cit., p.17

articularse con un programa específico en favor de la industria micro, pequeña y mediana.⁷⁷

De esta manera, a los empresarios mexicanos y al gobierno se les plantea la urgencia de definir los objetivos relativos al ajuste de las ramas industriales en crisis; a la modernización de las ramas industriales; la reconversión tecnológica de los sectores básicos; a la estructuración de ramas orientadas al mercado exterior; a la integración de cadenas productivas; a las perspectivas de investigación tecnológica y a los demás temas que sean de trascendencia para el futuro industrial de México.

La política industrial en este sentido debe ser revisada para que sea congruente con el marco mas amplio de política económica vigente, considerándose para ello como un proceso global en la conducción del país abarcando factores tales como: infraestructura, educación, tecnología, financiamientos, aspectos fiscales, comercialización, desregulación y una nueva estructura industrial que propicie mayores nexos entre la gran industria y las pequeñas y medianas como instrumento estratégico de las cadenas productivas.

Asimismo, la política comercial - que se ha enmarcado dentro de una política de promoción de exportaciones - necesita

77 CANACINTRA. Op.Cit., p.19

forzosamente ser considerada como parte integral de la política industrial, ya que el modelo de exportación como estrategia en la política económica del gobierno mexicano que vincula al país con el exterior, implica al mismo tiempo la modernización de la planta productiva para dar apoyo consistente a las exportaciones.

En este sentido, si no se instrumenta un nuevo plan de fomento industrial y comercio exterior que garantice una mayor producción con calidad y en condiciones competitivas, difícilmente las políticas de promoción y diversificación de exportaciones nos podrán conducir a lograr el éxito en los mercados internacionales.

C O N C L U S I O N E S

Durante el desarrollo de este trabajo hemos podido constatar que el proceso de cambio que se vive en México desde la década de los ochenta, ha sido resultado de las necesidades estructurales que demandaba el país a raíz de la utilización del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, así como de la necesidad de participar activamente en el proceso de Globalización Económica.

En este sentido, las consideraciones presentadas en este trabajo nos han permitido llegar a las siguientes conclusiones:

1) El proceso de Globalización en el que se encuentra inmersa la economía internacional a partir de la década de los setenta, caracterizado por la internacionalización de los procesos productivos y financieros, y por la creciente interdependencia entre la naciones, ha impuesto cada vez mayores presiones a los gobiernos para que liberen sus políticas relativas a las transacciones internacionales y para que las alinien a las prevalecientes en las principales naciones comerciales.

Así, la tendencia internacional está constituida por un conjunto de reformas dirigidas a modificar la intervención gubernamental , abandonando la planeación central, en favor

de una economía basada en principios de mercado.

En este panorama de cambios , todas las naciones del mundo se han visto obligadas a modificar y adecuar las políticas económicas y comerciales que venían desarrollando desde finales de la Segunda Guerra Mundial.

Particularmente, las naciones en desarrollo han tenido que afrontar el reto de ajustar sus estructuras económicas y comerciales, considerando que por muchos años adoptaron un modelo de desarrollo basado en la "sustitución de importaciones" que los mantuvo aislados de las transformaciones internacionales ocasionándoles severos desequilibrios tanto internos como externos.

Sin embargo, no hay que perder de vista que mientras las economías en desarrollo se encuentran aplicando amplias medidas de liberación, las economías de peso mas significativo a nivel mundial como Estados Unidos, Japón y Alemania han adoptado al proteccionismo con la conveniencia de salvaguardar ciertos sectores y ramas productivas, por lo que el fenómeno de economía global lejos de estar encaminando los esfuerzos mundiales en la construcción de una sana interdependencia económica, ha intensificado las medidas proteccionistas que entorpecen el libre comercio y dirigen a las naciones hacia una gran guerra comercial.

2) México inició su proceso de cambio estructural a partir de la década de los ochenta, en respuesta a las necesidades de una economía caracterizada por severos desequilibrios macroeconómicos y un desajuste estructural producto de inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio, que bajo el modelo de "sustitución de importaciones" condujeron a la ineficiencia productiva y al aislamiento de la industria respecto de los acelerados progresos del resto del mundo.

Con la instrumentación de la nueva política industrial y de Comercio Exterior, que inició con Miguel de la Madrid y continuó con Carlos Salinas de Gortari, se buscó lograr la transformación de la planta productiva nacional a fin de alcanzar mayores niveles de eficiencia y competitividad; así como incrementar en forma sostenida las exportaciones no petroleras, sustituir importaciones y diversificar mercados de exportación.

Sin embargo, los dos últimos sexenios en los que se ha desarrollado esta política no han logrado conformar una planta industrial articulada y competitiva que responda verdaderamente a las necesidades de un mercado interno mas competido por el proceso de apertura y con serios obstáculos para incorporarse a los mercados internacionales.

De hecho, seguimos contando con un Comercio Exterior poco diversificado en cuanto al origen y destino de las mercancías que comerciamos con el exterior, ya que mas de un 90% del mismo se sigue realizando con Estados Unidos. Y nuestras exportaciones , han sido dirigidas por un puñado de Empresas Trasnacionales que concentran el boom exportador en un número muy reducido de productos.

Así, a pesar de la importancia que se ha otorgado al sector externo de la economía en los últimos años, este no ha crecido significativamente, ni se ha proyectado a los niveles esperados debido a que:

- Se carece de una real política industrial que aliente la modernización y competitividad que demanda la planta productiva.

- El indiscriminado proceso de apertura comercial lejos de estar transformando a México en un país exportador, lo está convirtiendo mas bien en un receptor de importaciones que ha terminado por generar un déficit externo. Y si bien la mayoría de estas compras (por lo menos las de bienes de consumo) están beneficiando a los consumidores mexicanos con precios y calidades superiores a los artículos de elaboración nacional, las compras al exterior de máquinas y equipos para la reconversión industrial no se están traduciendo necesariamente en exportaciones.

-Los programas que sustentan el marco normativo de la política comercial (Plan Nacional de Desarrollo y Programa para la Modernización Industrial y el Comercio Exterior) han sido en muchos casos documentos de carácter indicativo mas que de apoyo práctico, considerando que los mecanismos específicos conducentes al logro de las metas propuestas no se han adoptado con todo el vigor necesario.

- A pesar de existir apoyos específicos en materia de promoción a las exportaciones, ninguno de ellos ha tenido las características y fuerza para considerarse como un verdadero programa de promoción que se vea reflejado en un incremento real de nuestros productos exportables. Por ejemplo, en los programas financieros para la exportación el crédito sigue siendo muy caro y la mayoría de las veces inaccesible, considerando las limitaciones de las empresas en cuanto a capacidad de pago y excesivo número de garantías para otorgárselos; y los mecanismos de promoción (PITEX, ECEX, ALTEX Y DRAW-BACK) no se ajustan a las necesidades del exportador toda vez que los trámites burocráticos son excesivos y dificultan la accesibilidad y funcionalidad de los mismos.

- Existe duplicidad en las funciones de las entidades orientadas a promover las exportaciones, lo que obstaculiza la capacidad de acción de los exportadores.

De esta forma, a la fecha el sector exportador en México enfrenta severas dificultades entre las que se encuentran: financiamiento escaso y con altos intereses, falta de tecnología, falta de una conciencia y cultura exportadora, desarticulación entre industrias, una comercialización internacional deficiente, concentración de mercados, infraestructura inadecuada, entre otros.

Así, el éxito en el fomento y promoción a las exportaciones, que sustente la real diversificación de nuestros productos en el exterior, se dará en la medida en que:

i) Se promueva una nueva política industrial que además de la estabilidad macroeconómica, considere las necesidades de un entorno propicio, moderno y eficiente que impulse la competitividad de las empresas, actuando de esta forma en los campos de infraestructura, transporte, educación, financiamientos, tecnología etcétera.

Asimismo, la política comercial -que se ha enmarcado dentro de una política de promoción de exportaciones- necesita forzosamente ser considerada como parte integral de la política industrial, ya que el modelo de exportación como estrategia en la política económica del gobierno mexicano que vincula al país con el exterior, implica al mismo tiempo la modernización de la planta productiva para el apoyo consistente a las exportaciones.

Esto considerando que sin una industria consolidada y eficiente al interior, difícilmente tendremos productos que promover en los mercados que se han abierto con la negociación de acuerdos comerciales.

ii) Se promueva realmente la concertación y el diálogo (con verdadera atención a las demandas) entre el sector público y privado, a fin de identificar y dar solución a los problemas que obstaculizan el Comercio Exterior.

iii) Se trabaje en la uniformidad de todas las actividades relacionadas con el Comercio Exterior, pugnándose sobre todo por la eliminación de trámites burocráticos.

iv) Se perfeccionen y amplien los mecanismos de promoción, de acuerdo a las demandas de la comunidad exportadora, buscando ante todo agilizar los procedimientos operativos que permitan un mas rápido acceso y seguimiento de los mismos.

Aún cuando se han contemplado las modificaciones a los Decretos que regulan los mecanismos de promoción, en lo referente a desregulaciones y simplificación administrativa (11 de mayo de 1995), se sigue pensando que no tienen la cobertura para llegar a las Pyme, por lo que se deberán continuar actualizando para cubrir las necesidades del empresario nacional.

iv) Se trabaje mas en la creación de programas específicos de apoyo a las empresas pequeñas y medianas, para que participen en las exportaciones mediante esquemas de integración o como exportadores indirectos.

De hecho, resulta difícil pensar que estas ramas industriales por su tamaño y por las condiciones en que se encuentran tengan la posibilidad de exportar directamente en el corto plazo, por lo que el impulso a la asociación entre ellas mismas o con las grandes empresas debe ser considerado como punto central en el proceso de modernización del aparato productivo.

De no considerarse los factores antes señalados, la apertura comercial y la entrada en vigor de los tratados y acuerdos comerciales que hasta ahora ha negociado México, lejos de representar una oportunidad para nuestros productos, incrementará la penetración de productos extranjeros en nuestro país, y las exportaciones no tendrán ese crecimiento esperado a través de la apertura comercial y de la diversificación de mercados vía acuerdos comerciales.

Así, la única posibilidad para convertir al país en un exportador altamente competitivo, es el de la modernización y reconversión de la industria o dicho en otras palabras en el de orientar la estructura productiva, de

comercialización, reglamentación y mentalidad con que cuenta el país hacia los mercados externos.

Porque juntos, guiados por la senda de la honradez, el esfuerzo y la dedicación construyamos un México mejor.

BIBLIOGRAFIA

Alzati, Fausto. México en la Economía Internacional, Ed. Diana, México, 1990, pp. 318.

Barnett R. y Muller R. Global Reach: The power of the multinational Corporation, Ed. Grijalbo, México, 1974, pp.621

Blanco Mendoza, Herminio. Las Negociaciones Comerciales de México en el Mundo, Ed. FCE, México, 1994, pp.275

Bancomext. Medio Siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior de México, México, 1987, pp.496

CIDAC. El Acuerdo de Libre Comercio, col. Alternativas para el Futuro, Ed. Diana, México, 1991, pp.291

CIDAC. El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana, col. Alternativas para el Futuro, Ed. Diana, México 1989, pp.169

CIDAC. La Conversión Industrial en México, col. Alternativas para el Futuro, Ed. Diana, México, 1988, pp.143

CIDAC. Hacia una nueva política industrial, Ed. Ibañ-Diana, col. Alternativas para el futuro, México, 1988.

CEESP. Modernización y Productividad. El Reto Urgente para la Industria Mexicana, Ed. Diana, México, 1988, pp.113

CONCAMIN. Una política industrial para México, México, 1992, pp.125

CANACINTRA. La nueva Política Industrial, México, diciembre 1994, pp.198

Fajnzylber, Fernando. La Industrialización Trunca de A.L., Ed. Nueva Imágen, México, 1987, pp.148

Feketekuty, Geza. Comercio Internacional de Servicios, Ed. Gernika, México, 1990, pp.363

Grunwald Joseph y Kenneth Flam. La Fábrica Mundial. El ensamble en el Comercio Internacional, Ed. FCE, México 1991, pp.341

Heneine, Ernesto. Sustitución de Exportaciones. Estrategia para el Desarrollo Económico de México, Ed. Diana, México 1987, pp.178

Krugman, Paul. Una Política Comercial Estratégica para la Nueva Economía Internacional, Ed. FCE, México 1991, pp.299

Millán, Julio A. La Cuenca del Pacífico, Ed. NAFIN-FCE, México 1992, pp. 209

Minian, Isaac. Trasnacionalización y Periferia Semindustrializada, Ed. CIDE, México 1983, pp.285

México en la Economía Internacional, Tomo I, Comisión de Asuntos Internacionales PRI, México 1993, pp.182

Ortíz, Arturo. Introducción al comercio Exterior de México, Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, Ed. Nuestro Tiempo, México 1990, pp.223

Ortíz Martínez, Guillermo. La reforma financiera y la desincorporación bancaria, Ed. FCE, México 1994, 363

Rubli, Federico y Solís Benito. México hacia la Globalización, Ed. Diana, México 1992, pp.159

Thurow, Lester. La Guerra del siglo XXI, Ed Vergara, Argentina, 1992,pp.356

Sánchez Ugarte, Fernando. La política Industrial ante la apertura, Ed.FCE,México 1994,pp.318.

Villareal, René. Liberalismo Social y reforma del estado. México en el capitalismo postmoderno, Ed. NAFIN-FCE, México 1993, pp.395

Villareal, René. México 2010 de la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial, Ed. Diana, México 1988, pp. 339

Witker, Jorge. El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, Ed. UNAM, México 1991, pp.460

HEMEROGRAFIA

Agosin Manuel y Tussie Diana, " Nuevos Dilemas en la Política Comercial para el desarrollo ", en Comercio Exterior, vol.43, Num.10, México 1993, pp.899-912

Arrollo Pichardo, Graciela, " La globalización como caos: camino hacia la configuración del sistema histórico del Siglo XXI, en Relaciones Internacionales, Num.52, vol.XIII, sep-dic 1991, pp.6-14

BANCOMEX, " Apoyo financiero y promocional para empresas a desarrollar " en Enlace con la comunidad empresarial, num.28, vol.III, año 3 , abril 1992.

BANCOMEXT, Productos Financieros 1993

Borrego John, " La economía global: contexto del futuro ", en Investigación Económica UNAM, Num.191, enero-marzo 1990, pp.299

" ¿ capital que llegó para quedarse ?" ,Expansión, México, Marzo de 1994.

" Comercio Exterior: Apertura Comercial y preteccionismo; fomento industrial e inversión extranjera", Colegio Nacional de Economistas, México 1987.

CONCAMIN, Material de trabajo del X Congreso Nacional de industriales, julio 1994

De María y Campos Mauricio, " México frente a los nuevos retos de Revolución Tecnológica" en Comercio Exterior, vol 38, Num. 12, México 1988, p.1088

Decreto para regular el establecimiento de empresas de Comercio Exterior, Diario Oficial del 3 de mayo de 1990 y 11 mayo de 1995.

Decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, Diario Oficial del 3 de mayo de 1990, 17 de mayo de 1991 y 11 de mayo de 1995.

Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación, Diario Oficial del 3 de mayo de 1990 y 11 de mayo de 1995.

Decreto para el fomento de exposiciones y ferias para la promoción de exportaciones, Diario Oficial, 18 de junio de 1991.

Decreto que establece la devolución de impuestos a los exportadores, Diario Oficial del 29 de julio de 1987 y 11 de mayo de 1995.

Ferrer Vera Oscar, " México protagonista en la globalización del mercado mundial, Memoria del Congreso Mexicano de la industria de la Construcción, México 1993.

Hernández Cervantes Hector, " Lineamientos de la política comercial actual " en Comercio Exterior, vol.38, num.16, México junio 1988 p.528

Hernández Gerardo, " principales negociaciones comerciales realizadas en los últimos años, México internacional, México, agosto de 1994.

James M. Cypher, " La política de México para la promoción de exportaciones" en Revista Mexicana de sociología, IIS, UNAM, Año. LII/Num.3, julio-sept 1991, p.81

Jeannot Ross Fernando, " Por un debate actual sobre el desarrollo económico" en Análisis Económico, vol.IX, sept-dic 1991, pp 155-198

Kuri Gaytán Armando, " La globalización hacia un nuevo tipo de hegemonía" en Comercio Exterior, vol.42, Num.12, Diciembre 1992, pp. 1169-1172

" La micro, pequeña y mediana empresa y la globalización de la economía " en Mercado de Valores, num.6, marzo 15 de 1993.

" La política industrial en el desarrollo económico de México" en el Mercado de Valores, Año XLVII, Num.44, México noviembre de 1987, p.1160.

" Las exportadoras e importadoras mas importantes del país " Expansión, México, septiembre de 1993.

Lozano Lucrecia, " Globalización y regionalización en la economía " en Relaciones Internacionales, FCPYS, UNAM, julio-sept 1993, p.48

Martínez Cortez Ignacio, " Diez años de apertura comercial", en el Financiero, Lunes 9 de marzo de 1992.

"Memorándum sobre el régimen de comercio exterior de México" en el Mercado de Valores, año XLVI , Num.10, México marzo 1986, p.226

NAFIN, "grandes recursos a pequeñas empresas", en Foro para el desarrollo de la empresa, México, año 1, num.1, enero de 1993.

Noyola Pedro, "Discurso del subsecretario de Comercio Exterior e Inversión extranjera" en el L congreso anual de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana. 1994

Ordoñez Hiram y Sánchez René, "Menos trámites, el principal beneficio para las empresas altamente exportadoras", el Economista, México, 6 de junio de 1992.

"Palabras del Presidente Salinas de Gortari en la II Gira temática sobre proyectos de impulso a la micro, pequeña y mediana empresa" en Mercado de valores, México, año LII, marzo 15 de 1993.

Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988

Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994

Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994.

Rabasa Gamboa Emilio, "Los tres errores de Salinas" El Financiero, 2 de enero de 1995.

"Renovación y cambio estructural industrial", en Mercado de Valores, México, Num.2, Febrero 1994, p.4.

Sagasti Francisco, "America Latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias", Comercio Exterior, vol42, Num.12, diciembre de 1992, p.1102-1108.

SECOFI, "Acuerdo por el que se modifican las definiciones de la micro, pequeña y mediana industria", Diario Oficial de la Federación, 3 de diciembre de 1993.

SECOFI, "Cuadernos sobre los servicios de apoyo al Comercio Exterior "

SECOFI, Información básica sobre el PITEX y Draw-back, México 1988.

SECOFI, Desempeño de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones.

SECOFI, "La industria micro, pequeña y mediana " en Tratado de Libre comercio América del Norte.

SECOFI, Subcontratación de procesos y productos industriales.

Serra Jaime, La política Industrial en México, SECOFI, marzo 1994.

Solleiro Jose Luis, "la innovación tecnológica para la pequeña y mediana empresa", en Emprendedores, ed. UNAM, México 1993.

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

"The world's largest industrial corporations", Fortune, julio 25 de 1994.

Tomassini Luciano, "Transnacionalización y desarrollo nacional en América Latina " compilador, p.31-33

Tótoro Nieto Dauno, "¿Ha perdido vigencia la industriaización ?" , Comercio Exterior, vol.41, num.3, marzo de 1991.

Tussie Diana, "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo " Comercio Exterior, vol.43, Num.10, México 1993.

Vázquez Tercero Hector, "Las exportaciones y el cambio estructural de la economía mexicana " en Comercio Internacional Banamex, vol.3, num.3, sep 1991.

TESIS

Ochoa Hernández María, "Las empresas de comercio exterior en el contexto de la economía internacional 1982-1992", UNAM, 1994, pp.230.