

87
291



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA ECONOMIA MEXICANA EN
LA GLOBALIZACION MUNDIAL

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A:

SANTOS) HERNANDEZ LOPEZ

Asesor: Mtro. Miguel Orozco Orozco



México, D. F.

Diciembre 1997

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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres: José y Magdalena, por su amor y confianza en la realización de mis estudios profesionales. A ellos se los dedico con mucho cariño.

A mis hermanos Esteban y Rosendo, por su confianza y apoyo, tanto económico como moral, en mi formación profesional. A ellos les agradezco y dedico por haber estado junto a mí, en los momentos más difíciles.

A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Economía, por haberme brindado la oportunidad de realizar mis estudios profesionales.

Al Lic. Ramón Montiel Mejía, por sus valiosos apoyos, sin los cuales no me hubiera sido posible llevar a buen puerto la presente investigación.

Al Ing. y M.C. Juan Rivera Villa, por su apoyo y sus múltiples sugerencias en la culminación del presente trabajo.

Al Mtro. Miguel Orozco Orozco, por su atinada asesoría, gracias.

Quiero agradecer también, al Lic. Miguel Angel Michaca Tapia, por sus innumerables apoyos.

Finalmente, hago extensivo el presente agradecimiento a mis sinodales, y a todas las personas que de una manera u otra han contribuido a mi formación académica y personal.

GRACIAS

INDICE

	PAGINA:
Introducción	1
Objetivos	5
CAPITULO 1. Globalización Económima	8
1.1. Breve historia del actual Estado de la Economía Mundial	8
1.2. Definiciones y surgimiento de la globalización	10
1.3. El Proceso de la globalización mundial	14
1.4. Nueva división internacional del trabajo y las empresas transnacionales en tiempos de globalización económica	16
1.4.1. Nueva división internacional del trabajo	16
1.4.2. Las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa (IED)	18
1.5. Tendencias de la globalización	
1.5.1. Un ejemplo de la tendencia de la globalización de las economías: La conformación de megamonopolios	29
1.6. Interdependencia de las economías y de las unidades productivas	30
CAPITULO 2. El Fin del Proceso Sustitutivo de Importaciones en México: Un Proceso de Integración a la Nueva Economía Mundial Globalizada.	33
2.1.1. Antecedentes	33
2.1.2. Crisis Económica y Apertura Comercial (los años 80)	35
2.1.3. La apertura comercial: México ante el GATT (hoy OMC)	39
2.1.4. Los efectos de la apertura comercial	42
2.1.4.1 Balanza Comercial: Exportaciones e importaciones	42
2.1.4.2. El espejismo del comercio	46
2.1.4.3. La inversión extranjera directa (IED)	47
2.1.4.3.1. Antecedentes	47
2.1.4.3.2 México, el mercado en IED más atractivo a nivel regional	48
2.1.5. Algunas críticas al nuevo modelo de crecimiento	50
2.2. Apertura Comercial, Regulación y Desregulación Económica en México	53
2.2.1. Apertura comercial y desregulación	54

2.2.2. Desregulación y Privatización	55
2.2.3. Importancia de la Regulación	55
2.2.4. La desregulación en México	56
2.2.4.1. Su contexto	65
2.2.4.2. Creación del consejo de desregulación económica	66
2.3. La Economía Mexicana en la Globalización	68
2.3.1. El proceso de globalización financiera en México	69
2.3.2. Los errores en la administración de Salinas	72
2.3.3. La “Primera Crisis en la era de la Globalización Económica	74
2.3.3.1. Medidas que tomó el gobierno para enfrentar la crisis de 1994-1995	77
2.3.3.2. Los efectos en el plano internacional	78
2.4. Acuerdos comerciales	83
2.4.1. Acuerdo de Complementación Económica entre México y Chile	84
2.4.2. Tratado de Libre Comercio entre México, EUA y Canadá, TLCAN	88
2.4.2.1. Los objetivos del TLCAN	89
2.4.2.2. Resultados del TLCAN	89
2.4.2.3. Efectos del TLCAN en el campo	91
2.4.2.4. El conflicto del autotransporte en el marco del TLCAN	92
2.4.2.5. El embargo atunero	94
2.4.2.6. La contorsión de la alta fructosa	96
2.4.2.7. Conflicto laboral bajo el TLCAN	97
2.4.3. Tratado de Libre Comercio México-Colombia-Venezuela (G-3)	98
2.4.4. Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia (TLC-MB)	101
2.4.5. Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica (TLC-CR)	103
2.4.6. El Proyecto de Libre Comercio con la Unión Europea	105
2.4.6.1. Acuerdo entre México y la Unión Europea en Productos de origen: el caso del Tequila y Mezcal	108
2.4.7. Proyecto del tratado de Libre Comercio con Centroamérica	110
2.4.8. Hacia la creación del Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	113
2.4.9. La participación de México en la OCDE y la APEC	114
2.4.9.1. México ante la OCDE	114
2.4.9.2. La inserción de México en la Cuenca del Pacífico	115

CAPITULO 3. Alternativas de la Economía Mexicana en la Globalización Económica	119
3.1.1. Introducción: La respuesta al reto de la globalización en la sociedad	119
3.1.2. Mercado y Estado: Dos sistemas antagónicos en busca de una política industrial bajo el nuevo entorno mundial	121
3.1.2.1. Economía de mercado	123
3.1.2.2. Fallas del mercado	124
3.1.3.1. Intervención del Estado	125
3.1.3.2. Fallas del gobierno	127
3.1.4. Estado y Mercado: Dos instituciones complementarios en busca de una mejor integración con responsabilidad social	129
3.1.4.1. Hacia una economía dual con responsabilidad social	129
3.1.4.2. Hacia una estrategia económica dual	133
3.1.4.3. La reforma del modelo: Política económica de consenso	134
3.1.4.4. El Programa de Financiamiento al Desarrollo, <i>PRONAFIDE</i>	135
3.2. Política Industrial en el marco de una economía global	139
3.2.1 Mecanismos estratégicos encaminados a elevar la competitividad: Retos para el empresario mexicano	140
3.2.1.1. Las exigencias del actual entorno mundial	141
3.2.1.2. La recuperación de la política industrial, marco de la dinámica económica	142
3.2.1.3. Creación de redes de producción	143
3.2.2. Incentivos y protección al desarrollo científico y tecnológico	146
3.2.3. Reorganización Industrial	147
3.2.4. El reto de la empresa globalizada	148
3.3. La política agrícola en el contexto de la globalización	150
3.4. Apoyos al Comercio Exterior	152
3.5. Reto y Perspectivas de la Economía Mexicana en el Nuevo Contexto Mundial	155
Conclusiones	158
ANEXO ESTADISTICO	161
BIBLIOGRAFIA	174

INTRODUCCION

Ante la creciente interrelación y globalización de las economías, es importante analizar el comportamiento de la economía mexicana en el nuevo entorno mundial. Las dificultades que enfrenta México para insertarse en esta nueva división internacional del trabajo no es casual, el Proceso de Sustitución de Importaciones utilizado después de la segunda guerra mundial parece haberlo condenado en el atraso de su desarrollo económico por más de medio siglo. Estudiosos en la implantación del modelo, coinciden en que era el más adecuado dado la coyuntura que atravesaba la economía internacional en los años cuarenta (escases de productos manufacturados). El agotamiento y a falta de otro modelo que lo sustituyera, la economía mexicana se vió envuelto en una de sus crisis más importante, a principios de los años ochenta. Para apasiguar la enfermedad que había dejado el modelo, se utilizó una política fiscal y deficitaria (finales de los setenta). Pero dada la magnitud de la crisis, ésta política fue insuficiente, inclusive contribuyendo a su empeoramiento. Pero también es debido a la creciente oferta de créditos en un principio y posteriormente, el incremento en las tasas de interés internacionales. Así llegamos en los años ochenta ante una crisis económica mundial. Enmarcado por la crisis de deuda externa y petrolera. El modelo Neoliberal desde que fué implantado (más por obligación que como alternativa) no ha dado signos alentadores para solucionar el problema y menos sirva como modelo a seguir según nos muestran los resultados hasta ahora obtenidos.

Pero los impulsores de la globalización (los multinacionales) hacen caso omiso a esta situación. A través de la diversificación de sus redes y estrategias de producción, han llevado a economías enteras cada vez más integradas. Al tiempo que incrementan sus ganancias, agudizan el desempleo y el crecimiento de las economías, por las altas transferencias de utilidades y los flujos de capital.

Ante este conjunto de circunstancias, en los años noventa se presenta una de las evaluaciones más importantes del proceso de la globalización, que es la macroevaluación del peso mexicano y que se traduce en una de las crisis más importantes que jamás halla experimentado la historia reciente de la economía mundial, (a excepción del crack de 1929-1933 en Estados Unidos) y en donde México se vió en la necesidad de solicitar un "macroprestamo" de más de 50 mil millones de dólares para "premiar a la inversión especulativa" y no seguir causando destrosos al sistema financiero mexicano (que muestra su vulnerabilidad).

Si embargo, el fenómeno de la globalización no se detiene y sin obstáculos que vencer (al menos así parece) y con un impulso mucho mayor, con una clara tendencia hacia la regionalización, y en el que México tiene una fuerte participación.

Por lo que un buen porcentaje de académicos y políticos coinciden en que México no debe quedarse al margen de este nuevo concierto mundial, dada la alta complementariedad de las economías. Sin embargo, "la manera de insertarse" es el nudo en donde surgen las grandes discrepancias, ya que la economía mexicana no está en capacidad de integrarse sanamente en la nueva economía mundial. Pero dado que sus principales y potenciales socios comerciales pregonan por la

globalización, México se ve en la necesidad de buscar mecanismos alternativos para integrarse.

En el plano internacional, el proceso de la globalización económica enfrenta numerosas críticas por sus efectos adversos en la actividad económica y en el empleo de múltiples países. Al mismo tiempo, la integración económica que se registra entre naciones, como parte del fenómeno de la globalización, vía la negociación multilateral, regional o bilateral, ha favorecido un rápido avance del comercio mundial, cuyo crecimiento ha triplicado al de la producción, sobre todo a raíz de la aplicación de los resultados de la negociación de siete años de la Ronda Uruguay del GATT (hoy OMC) que concluyó en 1993.

En el marco de la globalización, la OMC opina que el comercio mundial avanzará en los próximos años vía la regionalización, en la que existen iniciativas recientes "verdaderamente gigantescas", entre las que destacan el proyecto europeo de crear una zona de comercio preferencial con todos los países mediterráneos para el año 2010; el plan establecido en la Declaración de Miami, para determinar una zona de libre comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005, el Acuerdo Marco entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur para establecer un acuerdo de libre comercio; y el compromiso de la APEC, región de la Cuenca Asiática del Pacífico, para alcanzar una zona de libre comercio en dos etapas entre los años 2010 y 2020.

Por otra parte, el contexto internacional previsible plantea nuevos desafíos y posibilidades para América Latina y el Caribe. En lo que respecta a la evolución de la economía mundial en la década de los noventa, en la que destacan cuatro rasgos: i) menos dinamismo de las economías de los países industrializados, en comparación con decenios anteriores, y recesiones en las de transición; ii) acentuación de las tendencias a la globalización y al cambio tecnológico; iii) reordenamiento en los principales mercados, con creciente importancia de Asia en la dinámica económica mundial, y con numerosos países en desarrollo en busca de mayor presencia en los mercados internacionales; y iv) una impresionante expansión en la movilidad internacional del capital y en la creación de los respectivos mecanismos de intervención.

Asimismo, existe un ambiente de acentuada globalización, que se expresa en un aumento del volumen del comercio con respecto a la producción mundial, un gran impulso de la inversión extranjera directa (IED) y del desarrollo de las empresas transnacionales, un sistema financiero mucho más flexible y dinámico, y una nueva organización mundial de la producción y del comercio que se caracteriza por la importancia de la subcontratación y del intercambio intraindustrial (intrafirma). La tendencia globalizadora no está exenta de tensiones, derivadas de los desequilibrios comerciales en los países de la Organización de Cooperación y de Desarrollo Económicos (OCDE -en el que México es miembro-), en particular los elevados superávit en Japón y déficit en los Estados Unidos, la persistencia de sentimientos proteccionistas y el riesgo latente de que la conformación de agrupaciones de países conduzca a bloques económicos más cerrados.

El cambio tecnológico, por su parte, ofrece muchas oportunidades y también algunos riesgos. En economías dinámicas, favorece la generación neta de empleos a mediano plazo, pero puede actuar en sentido inverso en plazos más breves. Este riesgo se acentúa si la inversión mundial es relativamente baja. Cabe destacar que el impacto más relevante del actual ciclo tecnológico sobre la ocupación no es la reducción del empleo, sino la caducidad de ciertas habilidades y conocimientos. Esta redundancia en la desaparición de algunas ocupaciones y en la creación de otras que exigen habilidades distintas, con las cuales no necesariamente habrán de contar los actuales desempleados o los desplazados por el cambio técnico u organizacional.

No obstante lo anterior, la reciente suscripción del Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT (hoy OMC)¹, así como la ratificación del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos de América y México, y próximamente el inicio de negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre México y la Unión Europea, constituyen, cada una por razones distintas, una reafirmación del multilateralismo que es consecuente con el proceso de globalización. La adopción de nuevas normas, procedimientos e instituciones para regir el régimen comercial internacional contemporáneo constituye un punto de partida promisorio -si bien imperfecto- gracias a los esfuerzos desplegados en los países de América Latina y el Caribe para mejorar la inserción en la economía internacional.

Por otro lado, las tendencias globalizadoras en la economía mundial han conformado tres grandes bloques económicos como centros rectores de los flujos comerciales y financieros de sus respectivas áreas de influencia: el de la Cuenca Asiática del Pacífico; el de América del Norte y el de la Unión Europea (UE), en este último existe una creciente integración económica entre sus miembros, quienes al final del proceso aspiran a establecer un Gran Estado Europeo, el último paso realizado para este propósito es la creación de una Unión Monetaria en 1999.

En los años noventa, la inserción internacional de numerosos países de América Latina y el Caribe ha experimentado cambios muy significativos en los últimos tiempos. Entre ellos destacan la intensificación del esfuerzo exportador y la liberalización de las importaciones, proceso iniciado durante los años ochenta en varios países y que en el decenio presente se acentuó fuertemente. Para la región en conjunto, el quárum de las exportaciones de bienes y servicios creció en promedio 5.3% anual durante los años ochenta, y el 6.9% entre 1990 y 1993.

Con todo, el relativo dinamismo del sector exportador no siempre se reflejó en el comportamiento de la economía latinoamericana, en su conjunto. Durante los años ochenta el producto interno bruto sólo creció, a nivel regional, 1.2% por año; entre 1990 y 1993 esa tasa alcanzó un promedio de 3.3%. En consecuencia, el coeficiente de exportaciones pasó del 14% en 1980 al 21% en 1990, y al 23% en 1993². Valga decir, la creciente importancia del sector exportador en las economías

¹ El contenido de esta suscripción puede consultarse en el Diario Oficial de la Federación, del día 30 de diciembre de 1999.

² Estadísticas Económicas Internacionales, FMI, 1996.

de la región puede atribuirse, en parte, al deficiente desempeño de la economía regional en conjunto.

Ese fenómeno se debe a que durante los años ochenta, ante una situación de elevado servicio de deuda externa y un colapso del flujo de nuevo financiamiento para hacer las transformaciones necesarias, los países de la región debieron realizar un ajuste recesivo. Gran parte de éste se basó en una marcada contracción monetaria y del gasto fiscal, así como en devaluaciones cambiarias que tenían el doble propósito de frenar las importaciones y promover la producción de rubros exportables. En las primeras etapas, signadas por elevados costos del financiamiento interno e insuficientes mejoras de productividad, el costo interno del ajuste recayó en los salarios reales y en el empleo, lo cual contribuyó a reducir la demanda interna.

En general, la política económica adoptada por los países de la región ha destacado la necesidad de exportar más y mejor. Ante importaciones que se expanden más que las exportaciones, y ante un creciente déficit de la cuenta corriente regional, el incremento del quantum exportado aparece cada vez más como una exigencia macroeconómica para sostener la recuperación del crecimiento. A ello se agrega la conveniencia de fortalecer los enlaces de las exportaciones con el resto de los sectores productivos, por cuanto dichos eslabonamientos significan demandas intermedias de bienes, servicios y mano de obra, mejoras de calidad y difusión del progreso técnico.

México en particular, que en el período de entreguerras mundiales aplicó una política de Sustitución de Importaciones, de cuya política era reducir el comercio internacional y no depender de otros países, inicia en 1982 el programa de apertura comercial y lo acelera entre los años 1985-1987 mediante una profunda liberalización de las políticas proteccionistas, con lo que persigue contar con una estrategia de crecimiento económico orientada al exterior. Para reforzar esta estrategia, México establece un área de libre comercio con Estados Unidos y Canadá que cuentan con una población de 290 millones de personas (sin contar México), un PIB per cápita de US22,600 anuales y con valor del comercio de US1.6 billones anuales; con Bolivia, y con Venezuela y Colombia (G3); así como también establece un acuerdo de complementación con Chile en 1991 (que entra en vigor en enero de 1992) e incursiona en la Cuenca del Pacífico y la Unión Europea, donde en este último ya se aprobó recientemente, el "Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación" concluyendo así, la primera etapa de negociaciones para el establecimiento de un acuerdo comercial. Cabe señalar que la UE cuenta con 15 países miembros, una población de 371 millones de consumidores, con un PIB per cápita de US17,500 anuales y con un valor en el comercio de 3.6 billones de dólares anuales. Y para diversificar aún más sus mercados, México pretende, en un futuro cercano, establecer un área de libre comercio con algunos países de Centro América.

En las dos administraciones anteriores, las prioridades de política económica (para atender a las nuevas exigencias internacionales) han sido: el ajuste macroeconómico externo y fiscal, el pago de la deuda externa, el combate a la inflación, privatización-desregulación económica y apertura al comercio exterior.

Todas ellas siguen vigentes y con respecto a la apertura comercial, la actual administración lo pretende consolidar. Una de las experiencias más grandes que sufre nuestra economía en su proceso de integración a la economía mundial globalizada, es la crisis desatada después de la devaluación del peso en 1994, que en el plano internacional se ha considerado como la "1ª gran crisis en la era de la globalización económica" y que hace temblar al sistema financiero internacional, a los mercados emergentes y al propio modelo neoliberal.

Bajo este escenario, las perspectivas y alternativas para México, son aun inciertas, dada la gran complejidad que plantea el actual entorno mundial y los grandes desequilibrios internos y externos de nuestra economía. En el presente trabajo, se pretende examinar el panorama general que guarda el actual estado de la economía mundial (globalización) y al mismo tiempo, realizar un esfuerzo por encontrar la mejor manera de insertarse al proceso de globalización económica.

Objetivos

La política económica implementada por el gobierno mexicano desde los años ochenta es inadecuada para hacer frente a las nuevas circunstancias internas y externas. Las reformas económicas llevadas a cabo se cumplieron satisfactoriamente (con un congreso apático en las grandes decisiones del país), no así en sus resultados. Las crisis recurrentes, la contracción en la actividad económica y el crecimiento vertical del desempleo, son sólo algunas muestras de las consecuencias de la aplicación del enfoque neoliberal, instrumentado más por obligación (por el FMI) que como alternativa, y que propone al mercado como único rector en nuestra economía.

Ante todo lo anterior, ¿cómo enfrentar el fenómeno de la globalización, que de cara al siglo XXI tiende cada vez más hacia la regionalización?

Para responder esta interrogante es necesario tener en cuenta que:

- ◆ Nuestro país presenta condiciones económicas, sociales y culturales especiales que lo hacen vulnerable para circunscribirse en un modelo de desarrollo que en otros países ha tenido éxito (si es que hay alguno).

Es entonces, que nuestro país, no puede ni debe dejar que un modelo determine su desarrollo económico; sino que es de acuerdo a las condiciones de estructura existentes como debe buscarse alternativas.

En el presente trabajo, se propone que para una mejor inserción en la economía mundial es necesario que el Estado intervenga como promotor en la actividad económica en aquellos sectores que presentan dificultades en su desarrollo. Es decir, "intervención del estado ante fallas del mercado". Pero, dado que la experiencia nos ha demostrado que tanto el Estado como el mercado son ineficientes en la asignación de recursos, la participación de ambas partes, debe ser "racional. La presente investigación sostiene que, tanto el Estado como el mercado

deben ser complementarios en la consecución de los objetivos de nuestra economía en la era de la Globalización. Para ello, es necesario llevar a cabo un consenso entre el sector público y sector privado para determinar qué tipo de política económica es la más adecuada que nos permita obtener un crecimiento sano y sostenido y evitar así, el continuo deterioro del nivel de vida de la población.

Objetivo general

El propósito de la presente investigación es identificar y analizar la integración de México al proceso de la globalización económica mundial.

Objetivo particular

De manera particular, se identificará y hará un análisis de las alternativas que debe seguir la economía mexicana para integrarse de la mejor manera posible en el nuevo contexto mundial, sin descuidar el aspecto social.

Con el fin de lograr adecuadamente los objetivos aquí propuestos, el presente trabajo se divide en tres capítulos.

En el primer capítulo, se estudia un tema que en la actualidad está teniendo gran relevancia, que es el proceso de globalización económica mundial. En este capítulo se dan las principales definiciones del controvertido tema, así también se da cuenta de los procesos de globalización, de las tendencias de la globalización, un marco histórico del actual estado de la economía mundial, de la nueva división internacional del trabajo y de la interdependencia entre las economías y de las unidades productivas.

En el segundo capítulo, se muestra cómo el fin del modelo de sustitución de importaciones, instrumentado en la década de los sesenta y los setenta, abre paso a uno nuevo: El neoliberal. De esa manera, México se preparaba para ingresar al proceso de globalización, a través de un programa de regulación y desregulación de la actividad económica para que el mercado sea el encargado de integrar nuestra economía, acompañado de una reforma del Estado. Sin embargo, las libres fuerzas del mercado fallaron al haber expuesto demasiado nuestra economía al gran capital externo y que culminó en una de las crisis que rebasó a las ocurridas anteriormente, haciendo nuevamente imprescindible, en un futuro cercano, la participación del Estado.

En el capítulo tres, se muestra cómo el Estado y Mercado por sí solos son ineficientes en la asignación de recursos, y por lo tanto ni uno ni otro es la alternativa; más bien la alternativa es que ambas sean complementarios en busca de una mejor integración, y lo que se persigue entonces es una política económica que no sólo beneficie al capital, sino también a la sociedad en general. Entendiendo que la peor que podemos elegir es el neoliberal. Esto es así porque se entiende que no podemos quedarnos al margen de los cambios que ocurren (y ocurrirán) en el nuevo contexto mundial.

Antes de iniciar el desarrollo de los temas, conviene aclarar que el presente trabajo está a favor del libre comercio; pero no al estilo Chicago boys-Salinas, sino el de una apertura comercial gradual y selectiva. Esta apertura nos permitiría identificar mejor nuestras ventajas comparativas y especializarnos en aquellos bienes y servicios que somos más eficientes en producirlo. Este es el objetivo.

CAPITULO 1. GLOBALIZACION ECONOMICA

La globalización³ de la economía -marco de la competencia internacional- está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias y las empresas. Esta interdependencia ha ido creciendo aceleradamente y constituye, al mismo tiempo, el resultado de la expansión del comercio internacional, del surgimiento de nuevos actores importantes en el comercio internacional -como Corea y Taiwán- y del mayor grado de vinculación entre países, industrias y empresas para llevar a cabo procesos productivos más allá de las fronteras. El comercio internacional es actualmente el motor de crecimiento y desarrollo para los países, industrias y empresas, porque permite que éstas se especialicen optando no sólo entre la industria y otros sectores o entre diferentes ramas de la industria, sino incluso entre etapas diferentes del proceso de producción. Les permite también aumentar sus relaciones y su interdependencia, haciendo del mundo un mercado global.

1.1. BREVE HISTORIA DEL ACTUAL ESTADO DE LA ECONOMIA MUNDIAL

Los cambios que están transformando el escenario económico internacional son el reflejo de la globalización e internacionalización de la economía mundial. Asimismo, el escenario político surgido de la Guerra Fría ha quedado atrás y hoy día hay un poder unipolar respaldado por la hegemonía militar de Estados Unidos. No obstante, este país ha dejado de ser el líder de la economía mundial, convirtiéndose en un actor más de la internacionalización de la producción.

Para explicar con mayor precisión la configuración actual de este mundo globalizado económicamente, pero convulsionado políticamente, es necesario analizar de manera general los cambios que ha tenido el contexto internacional en las últimas décadas.

Durante la década de los cuarenta y de los cincuenta se observaron fenómenos de gran relevancia para la economía y la política internacionales:

- a) Surgen dos superpotencias militares hegemónicas.
- b) Surgen dos sistemas político-económicos antagónicos
- c) Durante la década de los cincuenta surge la Guerra Fría.

En lo referente al comercio internacional: 1) el poder económico estaba concentrado en los países industrializados, principalmente Estados Unidos y los países de Europa Occidental. Estos países compartían los intereses económicos y aceptaban explícitamente el liderazgo de Estados Unidos; 2) había pocas barreras al comercio internacional. Los sistemas mundiales en materia monetaria y de comercio estaban regulados por los acuerdos de Bretton Woods y el GATT; 3) durante todo el periodo de la Guerra Fría no hubo fricciones políticas y comerciales

³ La globalización ha generado su propia filosofía acerca de lo definitivo, incuestionable e inevitable del proceso; en consecuencia, el concepto alude a un cambio civilizatorio, a un fin de época. Así como Fukuyama proclamó el "fin de la historia", los apologistas de la globalización anuncian el fin de la geografía". Los críticos del concepto han señalado que en él subyacen ideologías conservadoras, favorables al actual orden mundial. Véase Alejandro Alfonso Rivas Mira "Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico" en Comercio Exterior, vol. 46, num. 12, dic. 1996.

serias que crearan problemas entre los países de Occidente; 4) había plena vigencia del multilateralismo, y el libre comercio era considerado una condicionante importante para el mantenimiento de la paz; 5) los países socialistas constituyeron un bloque político-monolítico y un sistema prácticamente cerrado en relación con el resto del mundo; 6) los países que más adelante habrían de denominarse "subdesarrollados" funcionarían como proveedores de materias primas a los países industrializados; 7) en Japón y Alemania Federal (hoy día rivales comerciales de Estados Unidos) se daban procesos muy intensos de reconstrucción con ayuda estadounidense; 8) en el "mundo occidental" estaba vigente la doctrina Keynesiana de la intervención gubernamental para la protección del empleo; 9) en la década de los sesenta, aunque en lo sustancial permaneció vigente el orden mundial anterior, se apreciaron algunos cambios de importancia. Fue una década de sostenido crecimiento económico global, durante la cual Japón y Alemania Federal resurgieron como potencias económicas; 10) los países socialistas se abrieron en cierto grado al comercio con las naciones de Occidente y se avanzó hacia la integración económica de la hoy Unión Europea.

Para la década de los setenta, el orden político-económico constituido en la posguerra que influyeron para que este orden finalizara son:

- 1) El rompimiento del patrón oro-dólar.
- 2) La crisis financiera de Estados Unidos afectó a todo el mundo ya que era el país líder en la economía mundial.
- 3) La crisis energética.
- 4) En esa década comenzó la tercera revolución científico-tecnológica que va a dar origen al desarrollo del sector terciario de la economía, principalmente en los países industrializados.
- 5) Comienza el declive económico hegemónico de Estados Unidos.
- 6) La Comunidad Europea y Japón son rivales comerciales de la economía estadounidense.
- 7) Comienzan la expansión de los capitales, dando paso a los capitales globales.
- 8) Resurgen las economías de esacala, las ventajas competitivas y la especialización de los mercados.

A mediados de los setenta, era claro que la corporación global se convertiría en un sistema mundial. Las corporaciones habían emprendido la integración globales de la producción como extensión lógica del abastecimiento mundial, que era incipiente a principios de los setenta. Este proceso se manifiesta en: 1) La relocalización de ciertas industrias intensivas en capital fuera de las naciones centrales y 2) el reconocimiento de que los productos y los mercados globales estaban finalmente maduros.

Durante los últimos treinta años, la tendencia más importante a nivel mundial en lo relativo a la economía ha sido la globalización, esto es, la transformación de un conjunto de economías nacionales interdependientes en una sola economía global con procesos de producción y comercialización distribuidos por todo el mundo, en función de ventajas comparativas y competencia a nivel global.

La globalización de los procesos de producción y comercialización se ha visto acompañada de -y generalmente ha dado lugar- otras tendencias vigentes a nivel mundial, entre las que caben destacar las siguientes:

- 1) El crecimiento del sector servicios.
- 2) La importación creciente de los factores de tecnología avanzada y mano de obra altamente calificada, y el decremento en importancia en las adquisiciones de los costos de producción de los factores de mano de obra no calificada y materias primas.
- 3) El papel crucial asumido por el factor tecnología en la competencia a nivel 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 (educación, infraestructura, tecnología, etcétera) en relación con las ventajas naturales (ubicación geográfica y disponibilidad de materias primas, por ejemplo).
- 6) Se busca el crecimiento del comercio internacional con base en el regionalismo, dejando a un lado el multilateralismo.
- 7) El resurgimiento de Japón y Alemania como potencias económicas y el impresionante desarrollo de países y economías como Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, Singapur y Tailandia.
- 8) La globalización en los procesos de producción y comercialización.
- 9) El replanteamiento del papel del gobierno en relación con los procesos económicos.
- 10) La transformación económica y política en Europa del Este y en la otrora URSS.
- 11) La conformación de bloques y zonas comerciales y los factores que influyen para el surgimiento de las regiones comerciales son:
 - a) El desarrollo científico-tecnológico, principalmente en Japón y la CE, viciándose con el rezago en Estados Unidos.
 - b) Concentración y acumulación de capital en los países altamente industrializados.
 - c) Descapitalización de los países subdesarrollados vía pago de la deuda externa, transferencia de tecnología, préstamos (FMI y BM). Este capital volverá a estas economías como IED o préstamos.
 - d) Neoproteccionismo comercial.
 - e) Desviación de los flujos financieros internacionales no productivos.
 - f) Desplazamiento del Estado-nación por el neoliberalismo.
 - g) Confrontación norte-sur (GATT-UNCTAD).
 - h) Hoy día, Estados Unidos no tiene ya la hegemonía económica.
 - i) Surge la tripolaridad económica: EU, CE, Japón.
 - j) Desaparece el bloque socialista.

Este es el estado actual que guarda la economía mundial

1.2. DEFINICIONES Y SURGIMIENTO DE LA GLOBALIZACIÓN

La globalización representa un cambio cualitativo y cuantitativo de las relaciones económicas, políticas y sociales, que demanda de profundas adecuaciones y replanteamientos de los más diversos aspectos de la sociedad. Y este proceso no

puede ser obra de las libres fuerzas del mercado, ni de las filosofías excluyentes y mucho menos de las recetas de organismos financieros internacionales. Para entender mejor el surgimiento del fenómeno de "Globalización"⁴, se dá a continuación algunas definiciones:

i) En el alba del siglo XXI, la globalización sería la expresión misma de la "modernidad", sobre todo porque es la resultante de las "fuerzas del mercado", finalmente liberadas, al menos parcialmente, de los obstáculos nocivos instaurados durante medio siglo alrededor del Estado (Chesnais, 1996)

ii) La globalización económica, se refiere al "límite de la integración internacional", a medida que un número creciente de economías nacionales llega a estar interconectada mutuamente a través de flujos transfronteras de bienes, servicios y factores de producción (World Investment Report, ONU, 1994).

iii) La globalización implica la existencia de fuerzas exógenas que de una forma u otra marcan de manera rigurosa y específica los lineamientos a seguir en materia de política económica e interacción: se trata de una noción excluyente de las fuerzas sociales y de la dinámica interna de la sociedad civil respectiva (John Saxe Fernández, 1995).

iv) "Se asume a la globalización como el medio a través del cual se uniformará el funcionamiento del sistema en todos los sentidos posibles: las especificidades de todo tipo tenderán a desaparecer, el desarrollo de las fuerzas productivas y las condiciones de valorización tenderán a igualarse en todos los espacios del sistema y se impondrán comportamientos únicos y mundiales para cada una de las principales categorías del funcionamiento capitalista"⁵

v) Globalización: Dominio pleno de los oligopolios que se están adueñando de los mercados con manos libres en cualquier país, por lo que el poder de éstas empresas "megatrasnacionales" tienen mayor fuerza frente a los gobiernos nacionales, y por lo mismo bien pueden llamarse supranacionales (Arturo Ortiz Wadgymar, 1995)

vi) "La globalización llevada hasta el extremo querría decir la total internacionalización de fuerzas-productivas y de relaciones de producción, en donde un país establece nexos con prácticamente todos"⁶. Esto implica que no hay productos cien por ciento nacionales y que, en consecuencia, se hable más de una producción compartida.

vii) La globalización es "la intensificación en escala mundial de las relaciones sociales que enlazan localidades muy distantes, de tal modo que lo que ocurre en

⁴ El término global nació a principios de los años ochenta en las grandes escuelas estadounidenses de Business Management en Harvard, Columbia, Stanford, etc. (para mayor información al surgimiento del término "globalización", véase Chesnais, 1996)

⁵ Estay R., Jaime. La Globalización y sus Significados; en "Globalización y Bloques Económicos. Realidades y Mitos"; José Luis Calva (coord. gra); Juan Pablos, México, 1995, p.35.

⁶ Véase Fernando Calzada Falcón "El contexto de hoy: Globalización e inversión extranjera directa", Economía Informa, No. 199, Facultad de Economía, UNAM, octubre 1991.

una está determinado por acontecimientos sucedidos a muchas millas de distancia y viceversa"⁷.

viii) "En un sentido muy abstracto y tendiendo a la idealización de su proceso efectivo real, se puede afirmar que es tener un mercado global: es la homogeización de los precios de los productos a través de tecnologías, prácticas del comercio y de política económica que se asimilan a nivel mundial"⁸.

Según Cohen, la "globalización es un término que da cuenta de una doble realidad; de un lado, la internacionalización de los mercados de bienes, servicios y factores de producción; de otro el surgimiento de empresas industriales capaces de concebir su desarrollo en escala mundial y formular para ello estrategias globales de producción, comercialización y gestión"⁹.

Comercio, inversión, división internacional del trabajo, revoluciones tecnológicas en las comunicaciones y los transportes, intercambios financieros, migración de la fuerza de trabajo, cooperación económica internacional y cultura organizacional son los grandes fenómenos en el ámbito económico de la sociedad globalizada.

Sin embargo, los estudiosos en el tema coinciden en que el término Globalización es vago y confuso, por ello, al hablar de este fenómeno se está haciendo referencia a la "globalización del capital", tanto productivo, comprometido en la industria y en los servicios, como de capital concentrado, que se valoriza guardando la forma de dinero. Por lo tanto, la economía globalizada es marginante, ya que está al servicio del movimiento del capital única y exclusivamente (Chesnais, 1996, Wadgyimar y Estay, 1995).

Entre los contenidos de la globalización, el estudio se centra en cuatro aspectos, que a juicio de los estudiosos en el tema, forman parte de los análisis vigentes, y que son: uniformidad, linealidad y la imperatividad de la tendencia a la globalización (Estay, 1995).

A la novedad de la Globalización, Estay asocia a ella dos grupos de fenómenos:

- "Primero, que a través de la globalización se concentra el tránsito de un sistema de economías nacionales a un sistema de economía mundial hasta ahora inexistente, economía mundial que sólo ahora está pasando a constituirse en el ámbito de definición y despliegue de las tendencias, regularidades y formas de movimiento del proceso económico".

- "Segundo, que en esa economía mundial que se está construyendo a través de la globalización, los nacionales -y en general, las determinaciones económicas nacionales- pierden su razón de ser, con lo cual la globalización sería sinónimo de desaparición de los Estados, los cuales en la actualidad constituyen una traba para la

⁷ Anthony Giddens, *The Consequences of Modernity*, Stanford University Press, 1990, p. 71 Citado por Gilberto Giménez, "Modernización, Cultura e Identidades Tradicionales en México", *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 56, num. 4, enero-diciembre de 1994, pp. 255-272.

⁸ Cristian Leriche "La globalización internacional y México", *El Cotidiano* Num. 67, UAM-A, enero-febrero, 1995.

⁹ E. Cohen "¿Los Estados son aún soberanos en el orden económico?", *Problemes Économiques*, París, 1995.

constitución plena del mercado mundial, esto es, para la aparición y/o consolidación del capitalismo posnacional"¹⁰.

En cuanto a la uniformidad de la globalización, Estay considera que hay que oponer el concepto de desarrollo desigual, y que ello es particularmente necesario para el caso de los análisis que tengan como escenario a nuestros países, dado el peso que en ellos han ido adquiriendo los anuncios de futuros saltos hacia el primer mundo.

El contenido de linealidad asociado a (la) globalización, tiene dos características: Por una parte, se le ubica como un proceso básicamente exento de contradicciones y, por la otra, se le adjudica incluso una capacidad de resolver otras contradicciones propios del funcionamiento.

Sin embargo, la evidencia es contrario a lo que se postula. Las múltiples evidencias dan cuenta de las dificultades y contramarchas a las que la tendencia está sujeta. Así también, "...la globalización no implica la desaparición de las contradicciones que han acompañado al desarrollo del capitalismo, algunas de las cuales bien pueden verse agudizadas en el contexto del fin de la guerra fría, de la revaluación de los aspectos económicos respecto de los políticos en la definición de las estrategias de vinculación internacional por parte de los países industriales, y del desarrollo presente y previsible de los bloques económicos y de la competencia entre ellos"¹¹.

Es entonces que la globalización se ubica en un entorno mundial en el cual son bastante más numerosas las incertidumbres que las certezas y las contradicciones que las armonías.

En lo que respecta al concepto de imperatividad de la globalización tiene dos aspectos que, a decir de Estay, debe tomar en cuenta el pensamiento crítico latinoamericano:

"1º Si se asume la existencia de una realidad de la globalización, ello obliga al reconocimiento de nuevas tendencias en el funcionamiento global del sistema..."

"2º La fuerza que efectivamente tiene la globalización, y los límites que objetivamente impone sobre el funcionamiento de las economías nacionales, sobre las políticas económicas y sobre los grados de libertad de lo estatal-nacional en relación a lo mundial, no pueden ser traducidos a una suerte de fatalismo histórico y/o geopolítico, según el cual la globalización anula por completo las posibilidades nacionales de definición de los rumbos de la economía y de las formas de inserción en la totalidad mundial"¹².

Los beneficios posibles que puede traer tal fenómeno, son:¹³

i) Reducción de costos

¹⁰ Estay R., Jaime. op. cit. pp.33-34

¹¹ Estay R., Jaime. op. cit. p. 37.

¹² El tema de contradicciones en la era de Globalización, lo desarrolla Gutierrez Macías, Gabriel

"Globalización y Nuevas Contradicciones", en José Luis Calva, op. cit. pp. 57-65.

¹³ Véase G. Yip. "Globalización", Ediciones Norma, S.A., México, 1994

ii) **Calidad mejorada de productos, procedimientos y programas.** La concentración en un número menor de productos y sistemas en lugar de experimentar por separado en países o empresas diferentes.

iii) **Más preferencia de los clientes.** La disponibilidad, el servicio y el reconocimiento global, aumenta la preferencia de la clientela mediante el esfuerzo publicitario.

iv) **Mayor eficacia competitiva.** Una estrategia global ofrece más puntos de ataque y contrataque contra los competidores.

La globalización, por tanto es multidimensional, y para formularla con objeto de crear un negocio mundial se requiere hacer elecciones a lo largo de una serie de dimensiones estratégicas, algunas de estas dimensiones determinan si la táctica se inclina hacia el extremo multilocal o hacia el extremo global. Dichas dimensiones pueden ser cinco:

- **Participación en el mercado:** que comprende la elección de países-mercado en los cuales negociar.

- **Productos y servicios:** que incluye el grado en que un negocio mundial ofrece los mismos productos en todas partes o productos diferentes en los diversos países.

- **Localización de las actividades** que agreguen valor, que comprende la decisión de dónde ubicar cada una de las actividades que forman la cadena total del valor agregado, desde investigación hasta servicio post-venta.

- **Marqueting:** que comprende el grado en que un negocio mundial utiliza las mismas marcas registradas, los mismos anuncios publicitarios y otros elementos en diferentes países.

Medidas competitivas: que implica el grado en que un negocio mundial toma medidas competitivas con países individuales como parte de una estrategia global competitiva.

Pero el contenido efectivo de la "Globalización" se deriva, no de la mundialización de los intercambios, sino de las operaciones del capital, tanto en su forma industrial como financiera (Chesnais, 1996)

1.3. El Proceso de Globalización Mundial

En estudios realizados recientemente se señala que el proceso de globalización o igualación de la economía mundial capitalista, que significa la circulación más libre de mercancías y de capitales, produce con mayor facilidad este doble resultado. La libertad del capital para moverse en la economía global produce para sí mismo la tendencia a la igualdad, basándose en la desigual remuneración de los trabajadores y en la desigualdad en el uso y desarrollo de las fuerzas productivas materiales en estos dos grupos de países (O.Caputo, 1993)

Para Dávila Aldás "...la continuación de la globalización presupone una regionalización y conformación de bloques menos proteccionistas y defensivos, o sea,

una mayor apertura a la ayuda mutua y a la cooperación en proyectos comunes donde se asuman colectivamente los efectos positivos negativos del proceso: un mayor flexibilidad para adecuar los recursos materiales y humanos a un más alto consumo significa, un mayor cuidado y renovación de los primeros y una más alta y equitativa redistribución de los beneficios que se expresa en una mayor calidad de vida a nivel global."¹⁴

Sea cual sea el resultado, lo cierto es que estamos frente a una "economía global". La economía global está conformada ahora por dos elementos: el mercado global y la producción global. En ella se están incrementando las relaciones entre las economías domésticas y entre las unidades que las conforman (mercado, industrias y empresas). 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 convierte al mundo en un sólo mercado, fuente de insumos y espacio de acción tanto para la producción como para la adquisición, distribución y comercialización de los productos.

Este proceso tiene dos efectos directos muy importantes. En primer lugar, al incrementar las redes de relación entre unidades productivas de diferentes sectores o regiones, cambia drásticamente la economía mundial. Estas relaciones van desde la provisión de los insumos y factores de producción y la subdivisión de los procesos productivos, hasta el creciente intercambio de productos y servicios que se distribuyen a nivel mundial. La economía mundial ha dejado de ser un agregado de economías domésticas para convertirse en una sola, conformada por las interrelaciones que constituyen, a su vez, una gran red industrial, comercial, financiera y tecnológica. En segundo lugar, la economía global ha incrementado aceleradamente el dinamismo de la economía mundial. La velocidad de los cambios en los procesos económicos - producción, distribución y financiamiento- tecnológicos ha modificado los factores determinantes de la demanda y oferta de las mercancías, bienes y servicios que se comercializan a nivel mundial, como son los precios, el uso de los insumos de la producción y los costos.

En un estudio realizado por Estay R.(1995), detecta que el marco en que se ha venido desenvolviendo el proceso de globalización, está constituido por un trinomio de crisis, incremento de la competencia y aceleración del cambio tecnológico.

Estay observa que la crisis está presente desde fines de la década de los sesenta, con evidencias de largo plazo. Esta se expresa con bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica y con un marcado movimiento cíclico que ha incluido profundas caídas a mediados de la década de los setenta y en los inicios de los años ochenta y noventa. Así como también, en los últimos 25 años, el capital social ha padecido una acumulación decreciente (Estay y Manchón, 1995)

Entre los componentes del deterioro de la economía mundial, destacan:

- Disminución tendencial del producto global y en lo particular el de la inversión.
- Endeudamiento generalizado

¹⁴ Dávila Aldás, Fco. R. "Cambios Tecnológicos, Globalización Económica y Regionalización"; en José Luis Calva (Coord. gral.) op. cit. p.104

- Elevación tendenciales de las tasas de desempleo a nivel mundial.
- Deterioro tendencial de la tasa de ganancia
- Crisis de los acuerdos de Breton Woods

En cuanto al incremento de la competencia, Estay destaca que, en estrecha relación con la propia crisis, constituyen el elemento central de las últimas décadas. "En tal sentido, los mayores niveles de competencia juegan el doble papel de causa y efecto, tanto respecto a la globalización como a la formación de regiones, y ese incremento de la competencia constituye un importante hilo conductor al momento de identificar un marco explicativo único para los procesos simultáneos de globalización y regionalización ocurridos en la economía mundial"¹⁵.

Es, por lo tanto, el propio incremento de la competencia los que han ido empujando a la búsqueda tanto de nuevos nichos de mercado para la colocación de capitales y de mercaderías, así como de mejores condiciones nacionales y regionales para la acumulación; por una parte, y por la otra, son los propios procesos de regionalización y globalización de la economía mundial los que se han ido constituyendo en mecanismos para la acentuación de la competencia.

Por otra parte, Estay afirma que "...el cambio tecnológico constituye una parte importante de la base de sustentación tanto del incremento de la competencia como del proceso mismo de globalización, permeando dicho cambio a todos los momentos del proceso económico, así como a las formas de funcionamiento de las diferentes fracciones del capital"¹⁶.

En la actualidad, la innovación tecnológica se centra básicamente en la microelectrónica, la biotecnología, los medios de transporte, la computación y las comunicaciones. De esta manera, las nuevas tecnologías constituyen el soporte material de la mundialización, son consecuencia de la búsqueda de mayor competitividad y, al propio tiempo, causa del aumento de la misma.

Así entonces, en el comercio internacional actual, ya no puede hablarse de ventajas comparativas, sino de investigación y de desarrollo tecnológico, innovación de productos y en los procesos productivos, y, creación de redes de producción, entre otros. Es decir, que en el actual entorno mundial rige "una nueva división internacional del trabajo", dejando a un lado, la "división internacional del trabajo clásico" (de ventajas comparativas).

1.4. Nueva División Internacional del Trabajo y las empresas transnacionales en tiempos de globalización económica

1.4.1 Nueva División Internacional del Trabajo

La división internacional del trabajo clásica, se concibe como la división entre países que por circunstancias ajenas a ellos, pudieron colocarse entre dos polos opuestos: los productores de materias primas, agrícolas o minerales, como proveedores de mano de obra esclava, frente a los productores tradicionales de productos manufacturados y tecnología.

¹⁵ Ibid, p. 29

¹⁶ Ibid, pp. 31

Así se conceptualizó la diferenciación de países desarrollados y subdesarrollados, y más tarde una variante de análisis entre países centrales y periféricos. A partir de los años setenta y lo que va de los años noventa, se habla de una "nueva división internacional del trabajo, cuya característica esencial es que los países tradicionalmente proveedores de materias primas y consumidores de productos elaborados, se industrializan en base a inversiones extranjeras con miras a realizar una parte del producto productivo fragmentado en maquilas, a fin de "aprovechar el bajo costo de la mano de obra". A esto último se le llama nueva división internacional del trabajo (Arturo O. W., 1995)

Floker Frobel, Jürgen heinrich y Otto Kreye (1978)¹⁷ consideran que esta es la nueva división internacional del trabajo y que obedece a un fuerte desplazamiento de las inversiones privadas de los países de Europa Occidental hacia los subdesarrollados, generando un severo desempleo en los países industrializados y teóricamente en beneficio de los países receptores de esos capitales. Las razones por las que emigra ese capital son a juicio de los citados autores, las siguientes:

a. "Los salarios que en realidad paga el capital, incluyendo los beneficios sociales, de los países de bajos jornales son aproximadamente entre 10 y 20% de los vigentes en países industrializados tradicionales".

b. "La jornada y las semanas laborales, así como la parte del año que se trabajó son por lo general mucho más largas en los países en desarrollo que en los PIT..."

c. "En las industrias que se trasladan a países en desarrollo, la productividad de la mano de obra es equivalente a la de las industrias comparables localizadas en países industrializados..."

d. "Se puede contratar y despedir a los trabajadores prácticamente sin limitaciones. Entre otras cosas, esto significa que se puede obligar a un agotamiento más rápido de la fuerza de trabajo; se puede reemplazar a los trabajadores agotados por otros nuevos casi sin restricciones".

e. "La cuantía del ejército de reserva disponible permite la selección óptima de la fuerza de trabajo más apropiada, según la edad, el sexo, la habilidad, la disciplina, etc..."¹⁸

Asimismo, dichos autores plantean una característica fundamental del nuevo capitalismo, que es la fragmentación.

Es probable, que el proceso termine con la división tradicional del trabajo en un mundo dividido en dos grupos de países: por un lado unos cuantos países industrializados y, por otro, la gran mayoría de países en desarrollo que sólo se integran a la economía capitalista mundial como proveedores de materias primas. El proceso obliga a una creciente subdivisión del proceso de producción en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo. Designaremos a este la nueva división internacional del trabajo...¹⁹

¹⁷ Fröbel, Folher; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto. "La nueva División Internacional del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias". Comercio Exterior, vol. XXVIII, No. 7, julio 1978, pp. 831-836

¹⁸ Fröbel, Folher; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto. Op. cit. pp. 832-833

¹⁹ Fröbel, Folher; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto. Op. cit. p. 833

Sin embargo, los estudiosos sobre el tema, señalan que la nueva economía mundial debe estudiarse en un nuevo ambiente internacional, haciendo referencia a lo que se ha dado en llamar Nuevo Orden Económico Internacional, en el que lo más importante por estudiar son las nuevas características de las estructuras transnacionales y el nuevo proceso de la fragmentación industrial. Al respecto, Michalet agrega:

El punto que nos parece central es el constituido por la deslocalización de las actividades productivas. Por primera vez las economías capitalistas avanzadas no producen la totalidad de su producción industrial en su propio territorio. Siempre han exportado una parte de ésta, siempre han importado los bienes que no podían encontrar in situ en condiciones de rentabilidad aceptables. Continúan haciéndolo, pero además exportan fábricas, ramas industriales completas, hacia los países en vías de desarrollo. Esta evolución desborda el campo de la economía internacional en el sentido en que implica otra cosa distinta al comercio de mercancías. Estos productos circulan al margen del mercado entre unidades de un mismo grupo transnacional²⁰.

Para Michalet, las características de la nueva economía mundial, significa: la internacionalización de las economías industriales y la aparición de las estructuras transnacionales, siendo estas últimas los agentes que generan esa internacionalización de la producción. La comercialización de los productos en el plano internacional, el autor resalta:

...La difusión a escala mundial de los mismos productos, apoyada en los mismos eslógans publicitarios, va en el sentido de una homogeneización de las opiniones de los consumidores". Y agrega más adelante: "la transnacionalización de las empresas situadas en los medios de comunicación de masas, comercialización, cine televisión, prensa, desempeña un papel considerable en esta uniformación de los productos culturales"²¹

Otro autor que aborda el tema de la nueva economía mundial es Peter F. Druker, quien destaca que el cambio que se ha dado en las últimas décadas, al presentarse la gran crisis de los precios de las últimas décadas, su sobreoferta y la aparición y desarrollo de la biotecnología, que ha propiciado que, a pesar de que ha aumentado la demanda mundial de alimentos, la oferta sigue siendo muy superior, generando la ruina de los países productores de productos agrícolas, en especial de las materias primas dedicadas a la industria. Esto ha propiciado bajos precios de las materias primas y se ha dado, según el autor, "una economía de productos primarios desvinculada de la economía industrial; ésta a su vez se ha desvinculado del empleo y los movimientos de capital se ha convertido en la fuerza motriz de la economía mundial"²²

1.4.2. Las Empresas transnacionales y la Inversión Extranjera Directa (IED).

En la producción y el comercio global, así como en el desenvolvimiento de las relaciones económicas internacionales, las E.T. han incrementado su peso relativo y su capacidad global de acción, siendo ellas los actores principales de la competencia internacional acrecentada y de los avances en la innovación tecnológica. Bajo esa

²⁰ Michalet, Charles Albert y Bernadette Madeuf. "Fuerzas mundiales: hacia un nuevo enfoque de la economía internacional; Revista Internacional de Ciencias Sociales, Vol. XXX, No. 2, México, 1978.

²¹ *Ibid.*, p. 272.

²² Druker, Peter F. "The changed world economy", Foreign Affairs, primavera de 1986, pp. 768-791. Citado por A. O. Wadgyar, Op. Cit. p. 77

perspectiva, por lo tanto, las E.T. son no sólo importantes vehículos, sino también destinatarios de primer orden del proceso de globalización, y son sus necesidades, sus intereses y su lógica de funcionamiento, los que se imponen como uno de los principales criterios rectores de dicha globalización (Estay, 1995). En los términos de intercambio, las sociedades transnacionales son las que absorben los dos tercios de los intercambios internacionales de bienes y servicios. Tan sólo en este ámbito, el 40% del Comercio Mundial pertenece a la categoría intragrupo²³.

De esta manera, Sergio Mora diría que "... las empresas son agentes de globalización e interdependencia económica internacional. Sus operaciones internacionales absorben la tecnología de punta y manufacturera en varios países. Participan en todos los mercados importantes de dinero y de capitales"²⁴. En cuanto al término de globalización, Greenspan afirma que "...el gasto e inversión está también desempeñando un importante papel en la globalización de los mercados de valores. A medida que la economía mundial incrementa su interdependencia, es previsible esperar que los inversionistas individuales y las empresas, aumenten la participación de acciones extranjeras en sus carteras"²⁵. En el informe sobre inversión del Banco Mundial de 1994²⁶, cuestiona precisamente, sobre si la importancia de la Inversión Extranjera Directa (IED) y las Empresas Transnacionales (ETN)²⁷, estén cambiando el carácter de la economía mundial.

En este contexto, los agentes económicos se desenvuelven a través de los mercados de cambio y las actividades de producción nacionales. En donde cada región o Nación está dotado de recursos y factores productivos con sus respectivas ventajas (supuesto de H-O).

De acuerdo al informe, la integración económica internacional, se da con el mercado de factores y comercio. Esto será posible si los gobiernos disminuyen los obstáculos al intercambio; es decir, favorecer el libre comercio (otro de los supuestos de la teoría económica internacional).

Debido que la IED (integración Profunda), a diferencia de los intercambios basados en el mercado (integración superficial), no finalizan con la transacción inicial, se establece un vínculo más duradero entre los agentes económicos ubicados en diferentes países. Como consecuencia, el tipo de estrategia adoptada por las ETN importa mucho en la naturaleza de la integración profunda y, por consecuencia, en la manera en la cual la integración profunda y la integración superficial interactúan para establecer un proceso de globalización más amplio. Las estrategias corporativas relacionadas con la producción internacional inicialmente involucran un gobierno común de las ETN de un número limitado de funciones corporativas, a menudo dentro de la estructura de una división vertical del trabajo, y como más y más funciones son incluidas bajo este "gobierno común" -tanto a lo largo de las líneas verticales como, y cada vez más, en las líneas horizontales- la producción internacional toma un carácter más integrado²⁸.

²³ Chesnais, Fracois; Op. cit. pp. 236-237.

²⁴ Mora, Sergio. Desafíos: globalización e interdependencia económica, Diana, México 1991, p. 252.

²⁵ Greenspan, Alan. "Nuevos retos para el comercio en la economía global", Comercio Internacional, Num. 2, Banamex, México 1991.

²⁶ World Bank; "World Investment Report 1994", chapter III. New York, 1994.

²⁷ Las empresas transnacionales o multinacionales, se define como una empresa que controla y dirige establecimientos productivos (plantas) ubicadas al menos en dos países.

²⁸ Un tipo de firma es integrada verticalmente, aquella firma multiplanta que produce esencialmente la misma línea de productos de su planta en cada mercado geográfico e integrada horizontalmente,

Debido a que la globalización es un producto de la creciente actividad transfronterera (según definición 2, de la secc. 1.2), ha producido desacuerdos considerables entre los economistas. Por un lado, los teóricos del comercio internacional han asumido un mundo de competencia perfecta y mercados completos para explorar los beneficios de la integración superficial en ausencia de empresas transnacionales (ETN) e inversión extranjera directa (IED), donde la elección entre flujos de factores y bienes es esencialmente arbitraria. Por el otro lado, los teóricos de la organización industrial han asumido un mundo donde las firmas deben elegir constantemente entre comercio e IED en su manejo para expandir actividades transfronterizas, y una integración más profunda refleja la decisión estratégica de las firmas en un mundo con fallas del mercado a nivel mundial con costos de transacción significativos, en los cuales el control sobre los activos ubicados en países diferentes desde luego que importa.

En años recientes, estas dos perspectivas han comenzado a convergir en un punto de vista de la economía mundial con márgenes borrosos, en el cual las ETN son catalizadores de un cambio fundamental²⁹.

Este tipo de integración se puede ubicar a finales del siglo XIX y principios del XX³⁰. Dado que es en este período, cuando hay una mayor integración y, en donde los beneficiados no eran sólo países centrales, sino también para países en desarrollo (caso de AL). Esto fue gracias al creciente flujo de mano de obra y de capital.

En este período hay un crecimiento de la producción internacional a través de la IED. Al respecto, Reino Unido participó con el 45% y EU con el 20% del total (14 mmd) de IED. Esta inversión fué canalizada principalmente en países en vías de desarrollo y China³¹.

Es este período también, cuando hay un cambio de recursos de la agricultura a la industria en las economías que posteriormente serían los países centrales. La industria tradicional (textil, hierro y acero) fue desafiada por industrias completamente nuevas (industria de ing. prod. de acero y químicos) que se caracterizan por el uso intensivo de capital. Junto a ellos hubo también innovación en los procesos de producción y nuevas estrategias administrativas para la producción a escala, fomentando la nueva división internacional del trabajo y nuevas formas de comunicación y transporte.

En el período de entreguerras, nace una nueva forma de integración, caracterizado por el incremento de los flujos de bienes, servicios y factores entre

aquella empresa multiplanta que elabora productos en alguna de sus plantas que sirven de insumo a otra planta. En donde el enfoque transaccional, *quite imply*, afirma que la EMM horizontal existirá sólo si las plantas que controlan y operan, obtienen costos más bajos (Richard Caves, 1976).

²⁹ Véase World Investment R. Op. cit. p. 119.

³⁰ Aunque el informe mencionado, ubica a la economía mundial moderna en el siglo XVIII, donde hay una transición de un mundo agrícola a uno industrial, que por la creciente especialización y acumulación de K, los mercados nacionales fueron rebasados por el comercio internacional. Todo esto fué gracias a la difusión de la actividad económica que fué aprovechado por las firmas. Otro de los elementos que han influido en el proceso de globalización, son los eventos económicos y políticos inesperados, que han influenciado indudablemente la globalización desigual de la economía mundial. Por consiguiente, en el proceso de globalización, además de involucrar la interdependencia de integración superficial y profunda, ha involucrado también una interacción continua entre firmas, mercados y estados. Es decir, un proceso que no sólo abarca comercio, transacción entre firmas o desarrollo tecnológico, sino también integra territorios y cuestiones políticas, e incluso culturales, ocasionando enormes controversias.

³¹ *Ibid* p. 121.

fronteras. Pero esto presentaba un problema para las economías nacionales por lo que se incrementaba las tarifas arancelarias y no arancelarias. Este obstáculo fue reduciéndose con la creación del GATT. Con ello, el comercio se dá con mayor fluidez. El desarrollo de la tecnología de información y de la computación ha sido posible la difusión de los nuevos procesos productivos y de la innovación tecnológica. Dados estos elementos, la internacionalización y globalización de las actividades económicas es mayor.

Esta tecnología incrementa el conocimiento a las firmas y permite reorganizar sus actividades de producción en una manera geográficamente más dispersa; disminución de costos e incrementos de calidad.

Las exportaciones interindustria han aumentado así como la internacionalización de los mercados financieros.

En el periodo de entreguerras, se empieza a percibir la decadencia de Reino Unido como líder en el concierto internacional. Con la disminución de su participación en la IED, pasando de 45% a menos de 40% y EU pasando de menos de 20% a más de 28%. La inversión de las ETN de EU crece aún más en la posguerra así como también se incrementaron las ETN³².

Una de las características de la IED en la regionalización es que es menos concentrado a diferencia del comercio. La IED, fluye tanto en países desarrollados como a en vías de desarrollo.

La producción internacional crece aceleradamente en los setenta, pero al mismo tiempo fué apagándose. Las ETN de EU en los cincuenta y en los sesenta decae, es entonces cuando las ETN de Japón empiezan a expandirse para compensar ese bache. Así como decaía en comercio, también lo hizo en empleo mundial. Al tiempo que filiales japoneses y alemanes fueron sustituyendolo a partir de 1977³³

En los albores del s. XXI, las ETN juegan un papel preponderante en la integración económica internacional. El motor de comercio de la intraindustria³⁴ - diferenciación del producto, progreso tecnológico y economías de escala globales- han estado estrechamente asociadas tanto con la actividad de las ETN como con el crecimiento del comercio en servicios. Así como también, los mercados financieros, asociado con la difusión de la producción internacional. Finalmente, las ETN han servido como los conductos para la transferencia de tecnología y prácticas de dirección.

Gracias a las políticas gubernamentales implementadas en las economías de mayor crecimiento económico, en diferentes regiones, en los pasados cincuenta años recientes, los flujos de IED se han incrementado a través del periodo de posguerra, experimentando un particular ascenso durante mediados de los años 80⁵. Correspondientemente, el stock de IED creció de 68 mmd en 1960 a 2.1 billones en 1993, a una tasa de crecimiento anual compuesta de 11%, y según la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD), en un informe previo a la presentación anual sobre el tema, que se publicará en septiembre próximo, que el flujo de IED ascendió a 350 mil millones de dólares el año pasado, 10.3% más que en 1995, cuando experimentó un crecimiento extraordinario de 32.6, éste último

³² World Investment report...Op. cit. p. 130

³³ *ibid* p. 131.

³⁴ Por comercio intraindustrial de un país entendemos a la exportación e importación simultáneas de bienes pertenecientes a la misma industria; Balassa, B., *Trade Liberalization Among Industrial Countries: objectives and Alternatives*. New York, 1976, pp. 91-93.

porcentaje casi duplicó al promedio observado en el período 1991-1996, igualmente fue mayor al adelanto promedio de 24.4% que se observó entre 1986 y 1990³⁵. El monto acumulado de recursos foráneos alcanzó 3.2 trillones de dólares en 1996, el doble del existente tres años atrás. La UNCTAD considera que el impulso fundamental del avance de la IED sigue siendo el proceso de fusiones y adquisiciones que las empresas registran en diversos países, especialmente el de las compañías transnacionales. El monto de este tipo de operaciones en el nivel internacional sumó 275 mil millones de dólares el año pasado, 79 por ciento del total del flujo de recursos de la IED a las diferentes naciones; en este contexto se dieron 45 adquisiciones y fusiones de compañías con un valor unitario superior a mil millones de dólares. También la liberalización de los regímenes vigentes para regular la inversión extranjera en diversos países fue un elemento de aliento a los flujos internacionales de IED. Asimismo, el ritmo de crecimiento económico observado en los países proveedores de la IED fue un factor que alentó los flujos de recursos, así como la continuidad de los procesos de privatización, particularmente los de los países en desarrollo. En este ámbito, la Comisión Económica para América Latina (Cepal) señala que el capital extranjero ha desempeñado un papel trascendental en la privatización de las empresas públicas de esa región; tan sólo en el período 1993-1995 aportó 52.8 por ciento del total de los recursos canalizados para ese propósito.

La CEPAL afirma que la IED tiende a perder participación en los países de Latinoamérica en los que los grupos empresariales locales están más desarrollados. Igualmente, la UNCTAD apunta que la IED tiene una creciente importancia en el desarrollo económico de los países, de aquí la intensa actividad de estos últimos para atraer capitales. Otro aspecto esencial para el adelanto de las corrientes de IED ha sido el esfuerzo de los gobiernos para crear un clima favorable para los negocios; en este sentido, la UNCTAD califica a los Tratados Bilaterales (TBI) como un instrumento idóneo para este propósito, ya que por medio de los mismos los inversionistas del exterior se encuentran amparados con leyes internacionales para eliminar o reducir los riegos no comerciales que se presentan en las naciones, sobre todo en las que están en desarrollo. Cabe mencionar que al inicio de este año existían mil 319 TBI en el mundo en los que participaron 818 países en desarrollo; 161 naciones habían celebrado un TBI, representando casi el doble del número existente al principio de los noventa. La expansión de los TBI se aceleró con el proceso de transición de las naciones socialistas del Este y Centro de Europa a economías de mercado. Originalmente los TBI se signaron exclusivamente entre países industrializados con economías en desarrollo; sin embargo, en el presente, 16 por ciento de los TBI se llevan a cabo entre naciones avanzadas.

En este contexto, las corrientes de IED a economías avanzadas, casi 60 por ciento del monto total, prácticamente se estancaron en 1996, sumaron 208 mil millones de dólares; en cambio las orientadas a las naciones en desarrollo llegaron a un nivel sin precedentes de 129 mil millones de dólares; su aportación al total pasó de 30 por ciento en 1995 a 37 por ciento el año anterior. Los países de Europa Central y del Este recibieron alrededor de 12 mil millones de dólares en 1996; su monto decayó después de haberse duplicado en 1995. China volvió a ser el primer receptor de IED en 1996, aunque la UNCTAD en su nota no proporciona cifras sobre el volumen que recibió ese país; las estimaciones existentes lo sitúan arriba de 30 mil millones de dólares, el dato para 1995 fue de 38 mil millones. La importancia relativa de los flujos

³⁵ León Opalín. Desempeño de la inversión extranjera directa; El Financiero, 25 de julio de 1997.

de IED en la economía mundial también se incrementaron, particularmente consideradas en relación con el comercio así como en relación con la actividad económica nacional, incluida la inversión nacional. Desde fines de los 80³ la IED ha crecido más rápidamente que los flujos financieros internacionales³⁶.

A inicios de los años 90s, hubieron 37,000 ETN. El número de éstas, basándose en los 14 países más desarrollados, más que triplicaron su cifra durante las dos décadas pasadas, pues habían 7,000 a fines de 1960 y cerca de los 26,000 a inicios de 1990. El número total de filiales extranjeras permaneció en cerca de 206,000, una dramática aceleración por encima de las 3,500 filiales manufactureras establecidas entre 1946 y 1961. Más recientemente, la producción internacional realizada por empresas pequeñas y medianas y las firmas provenientes de países en desarrollo ha expandido más el universo de las ETN³⁷.

Entre los tipos de organización que les han permitido el éxito a las ETN, destacan las relaciones de redes -tanto al interior como entre firmas- son una parte integral de complejas relaciones estratégicas³⁸, como tales, forman una dinámica combinación de actividades internalizadas y externalizadas, las cuales requieren más vínculos horizontales para asegurar una coordinación efectiva. Después de la segunda guerra mundial, la expansión de las estrategias corporativas se dio sin ningún contratiempo a través de incrementos en los flujos de IED en la manufactura.

Sin embargo, lo que realmente ha hecho posible el éxito y expansión de las ETN, es el avance tecnológico. Cabría entonces aquí, la frase de Dosi, Pavit y Soete: "En términos de nuestra parábola, en la medida en que el desarrollo tecnológico y el crecimiento son procesos irreversibles no hay un retorno posible al paraíso: como la virginidad, una vez que se pierde, se perdió para siempre"³⁹. Refiriéndose a que ya no es posible el comercio con la dotación de recursos naturales en abundancia, dado que cuando se tuvo no se aprovechó de la mejor manera, y que en la actualidad, será determinado por la innovación (de productos y los procesos productivos), desarrollo tecnológico e investigación. Y desde luego, la organización y estrategia empresarial que en suma será de gran trascendencia.

La economía mundial de hoy es un proceso interactivo entre las firmas, los mercados y los Estados. Los gobiernos ven a las ETN, no como un problema, sino una mera solución, por lo que instrumentan políticas para favorecerlos y así fomentar sus economías. Uno de los obstáculos que tiene la actual integración internacional son las barreras que imponen las economías. De ahí que las ETN presionen a gobiernos al

³⁶ World Investment report...Op. cit. p. 131.

³⁷ Ibid p. 131.

³⁸ En contraste con la IED (en términos de inversiones greenfield), las joint ventures y las fusiones y adquisiciones, las alianzas estratégicas no necesariamente implican involucramiento accionario. Más bien, involucran el compartir activos complementarios entre firmas, para ganar varias ventajas. Es decir, una alianza, es una organización flexible que permite a las firmas experimentar con recursos complementarios, nuevas tecnologías, nuevas estrategias de mercado y organizacionales. La flexibilidad, es importante debido a que el proyecto emprendido a través de la alianza es incierto.

³⁹ Giovanni Dosi, Keith Pavit y Luc Soete, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, CONACYT-SECOFI, 1993; pág. 16.

libre comercio o a la disminución de barreras. La globalización es en última instancia, producto de las decisiones tomadas por las firmas.

1.5. TENDENCIAS DE LA GLOBALIZACIÓN

Las tendencias de la globalización de la economía mundial⁴⁰ que dieron origen a la globalización de los procesos productivos y distributivos se originaron desde los años setenta. Dichas tendencias son a la vez las causas y los efectos de la globalización; esto es así debido a que la evolución y dinamismo de las tendencias económicas mundiales las hace estar estrechamente vinculadas entre sí, provocando el surgimiento de la producción y del mercado globales, por medio de la división de procesos productivos a través de las fronteras y la transformación de la economía mundial en un único mercado, para el abastecimiento de insumos y la distribución de la producción. Dichas tendencias son resultado, al mismo tiempo, del proceso de globalización.

Un ejemplo importante de adaptación al proceso de globalización lo constituye el exitoso ajuste de Japón a las tendencias económicas de los años setenta. El proceso de ajuste japonés representó, al mismo tiempo, un empuje hacia el surgimiento del mercado y producción globales. Este país reestructuró su forma de producir y distribuir a partir de la explosión de los precios 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 materias e insumos primarios, hacia industrias intensivas en tecnología y en el uso de mano de obra altamente calificada. Por lo tanto, penetró al mercado internacional con nuevos bienes industriales muy sofisticados, los transformó en mercancías industriales y se convirtió en un fuerte e importante competidor en la escena internacional. Asimismo, en las industrias tradicionales internacionalizó su proceso productivo invirtiendo en otros países, incorporando la producción compartida y aprovechando las ventajas que le ofrecían aquellos para sus costos y elevar su competitividad. De esta manera convirtió al mundo en su campo de acción para la adquisición, producción, comercialización y distribución de productos industriales.

Uno de los signos que más llaman la atención del proceso es el hecho de que, cada vez en mayor medida, las empresas transnacionales⁴¹ son las que están concentrando las decisiones que determinan -por encima de los Estados-, la producción, el desarrollo tecnológico, el empleo, las balanzas comerciales, los flujos de capital y hasta los niveles de vida de la población de muchos países del mundo⁴². A continuación se dará, de manera específica, cuáles han sido estas tendencias.

a) Innovación y Desarrollo Tecnológico

En primer lugar, la emergencia de una gran transformación generada por la llamada tercera revolución tecnológica e industrial, impulsada, a su vez, por la

⁴⁰ Véase "El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana" IBAFIN, Diana, México 1989.

⁴¹ El tema de la Globalización y las Empresas Transnacionales se desarrolla en la sección 1.3.

⁴² Véase "Globalización"; informe especial, El Financiero, 12 de marzo de 1995.

electrónica, la informática, la automatización, el uso de nuevos materiales y la biotecnología en los procesos productivos. La tecnología se ha convertido en el factor más dinámico y más importante del proceso de cambio en las tendencias productivas mundiales y de la división de la producción entre diferentes unidades, sectores y regiones. La tecnología ha pasado a ser un factor muy importante de la nueva organización de la producción, ya que otorga la posibilidad de reducir las líneas de producción o dividir las internacionalmente, provoca el surgimiento de nuevos productos y determina, en gran medida, tanto el uso y costo de los insumos primarios, como las ventajas comparativas que las empresas pueden aprovechar. En otras palabras, la tecnología que ha de emplearse ya no puede ser vieja y obsoleta, pues en ese caso las empresas quedan fuera del mercado.

El dinamismo en la innovación tecnológica ha sido provocado por el continuo avance en la investigación científica y desarrollo tecnológico y por la creciente interacción entre diversas disciplinas científicas. Otra característica importante del desarrollo tecnológico se refiere directamente al papel que éste ha adquirido al vincularse directamente con la industria, lo que ha dado como resultado una alta velocidad en la adaptación de nuevas tecnologías en los procesos productivos.

La incorporación de una tecnología más avanzada en los procesos productivos otorga a las empresas la posibilidad de competir con otras firmas. La tecnología permite 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.

b) Favorable posición relativa de las materias primas

La segunda tendencia importante de la economía global la constituyen las drásticas caídas de los precios relativos de las materias primas y de los insumos primarios. Después de un período de incrementos constantes en los precios relativos de los productos primarios y de las materias primas, las empresas de los países industriales -quienes se veían seriamente afectadas por tales incrementos- se adaptaron a ellos no sólo con una mayor conservación y un ahorro importante de los insumos primarios, sino introduciendo nuevas formas de producción, nuevos productos y materiales y, sobre todo, importantes incrementos en los niveles de productividad en el uso de factores primarios. Una clara evidencia del incremento de la productividad en el uso de materias primas lo constituye, por ejemplo, el hecho de que actualmente se utilizan cerca de dos quintas partes de materias primas por unidad industrial producida con respecto al volumen de insumos primarios que se necesitaba a principios de siglo para producir el mismo bien. Otro ejemplo lo constituye el hecho de que, en 1984, los japoneses utilizaron únicamente el 60% de materias primas de las que habían sido empleadas en 1973 para el mismo volumen de producción industrial.

La nueva orientación en la producción industrial que ha dejado de ser intensiva en el uso de materias primas y productos primarios (o que se volvió altamente productiva en la utilización de los mismos), trajo consigo un creciente exceso de oferta de las mercancías primarias, lo que aunado a una sustitución creciente de insumos en la producción de bienes industriales, afectó directamente sus precios relativos. A partir de la disminución de los precios relativos de las materias primas y de la sustancial modificación de la organización de la producción, ya no es posible seguir apoyándose en el costo de los insumos primarios como factor determinante de su competitividad en

la producción industrial. Ahora, en cambio, deben concentrarse en elevar el nivel de productividad en el uso de los insumos, pues esto constituye el factor clave de dicha competitividad.

c) Creciente importancia del sector servicios y del empleo calificado

La tercera tendencia del proceso de globalización la constituye el acelerado crecimiento de la participación del sector servicios en el producto mundial. Actualmente, el sector servicios está absorbiendo ramas que antes pertenecían a la industria a partir de que muchos procesos productivos se han automatizado. De hecho, muchas de las nuevas actividades que surgen a partir de la incorporación de innovaciones tecnológicas son las responsables directas del impresionante crecimiento del sector servicios. El avance tecnológico en las industrias de computación, comunicación y automatización administrativa es el factor responsable del desarrollo de la informática. Dichas industrias son, de hecho, las herramientas para llevar a cabo la recolección, el almacenamiento, el procesamiento, la transmisión y el uso de la información. Estas actividades, que forman parte del sector servicios, han de constituir las actividades más importantes en el siglo XXI y tomarán incluso el lugar de algunas actividades del sector industrial.

Sin embargo, no todas las actividades que ha absorbido el sector servicios tienen que ver con la incorporación de innovaciones tecnológicas. También existen empresas que ofrecen servicios a otras firmas para complementar el proceso de producción de las segundas, como son por ejemplo el procesamiento y la maquila. El desarrollo de algunos países asiáticos tuvo lugar en gran medida gracias a la producción compartida con otros países, básicamente con Japón, a quienes les ofrecían ventajas, como mano de obra barata, para que los segundos aumentaran su competitividad. Estas actividades representan la división de la producción en procesos que se distribuyen entre empresas y regiones, formando así una producción global.

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 sobre el empleo. Gran parte del empleo se ha concentrado en actividades relacionadas con la investigación, el manejo y difusión de la información y el diseño o la administración de procesos automatizados. Por otro lado, el uso intensivo de capital, tecnología y personal altamente capacitado en los procesos productivos está desplazando seriamente al trabajo no calificado, además de que los servicios están demandando una mayor proporción de empleo, al cual exige un alto nivel de calificación. En el fondo de este cambio se encuentra la creciente importancia del trabajo calificado, necesario para manejar los instrumentos modernos y de avanzada tecnología que se han ido incorporando en el proceso productivo.

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 esto 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.

d) Transformación de los bienes industriales

La siguiente tendencia de la globalización la constituye el hecho de que los bienes industriales se han convertido en mercancías industriales. Un ejemplo de esto lo constituye el hecho, antes mencionado, de que los microcircuitos ("chips") se comercializan ahora de la misma manera en que se compra y vende el maíz o cualquier otra mercancía. Esta nueva modalidad de los bienes industriales, su mercantilización, se caracteriza por la importancia que cobran tanto el precio y el volumen de las ventas, como la oportunidad para su comercialización. Actualmente, las empresas productoras de bienes industriales concentran su atención en la distribución y en la comercialización de su producto porque son bienes para los cuales existen muchos competidores, están altamente normalizados (estandarizados), es decir, no presentan una gran diferenciación. Generalmente, estos productos pasan a ser insumos de otros bienes industriales porque gran parte de la producción industrial actual está constituida por la manufactura de partes y componentes.

Esta característica del producto industrial ha tenido varias consecuencias. Los precios relativos de las mercancías industriales no se han incrementado al ritmo en que ha crecido su demanda -y en algunos casos dichos precios han disminuido- debido principalmente a los altos volúmenes de su producción, su rápida evolución y sustitución y la existencia de infinidad de productores. La oferta por lo tanto es sumamente elevada, incluso superior a la demanda.

Otra consecuencia de la mercantilización de los bienes industriales se refiere a la contracción en los márgenes de ganancia de su producción. Dichos márgenes han dejado de determinarse en función de la reducción de costos de los factores que se utilizan, para definirse ahora por el uso que se les dé a estos, es decir, de la productividad adicional que generen. Esto es, los productores ya no pueden esperar que sus insumos primarios bajen de precio menos aún pueden ofrecer sus productos en el mercado global con precios muy elevados, para asegurar así sus niveles de ganancia. En cambio, deben tratar de aumentar su volumen de producción con respecto a los insumos que utilizan y ser más productivos, asegurando así la rentabilidad de su producción.

Además se ha reducido sustancialmente el ciclo de vida de los productos industriales, por lo que se pierde la posibilidad de aprovechar el proceso de curva de aprendizaje, el cual permitía utilizar cierto lapso para amortizar costos de inversión y desarrollo y lograr la penetración del producto en el mercado. Las empresas, en vez de esperar el comportamiento de la demanda para aumentar sus inversiones o para recuperar su primera inversión deben, en el corto plazo, aumentar su capacidad y volumen de producción para reducir sus costos y penetrar existosamente en el mercado global.

Por lo anterior, las empresas productoras de bienes industriales -mercancías- dan una mayor importancia a la distribución y comercialización que a la producción de dichos bienes, y concentran su atención en la elevación de su productividad, pues éste es el factor determinante para penetrar en los mercados.

e) Nuevas ventajas comparativas

Otra tendencia importante de la economía global la constituye el desarrollo y aprovechamiento de las ventajas comparativas. Actualmente, dichas ventajas no

corresponden a los factores estáticos y tradicionales de una economía, tales como situación geográfica, recursos naturales, disponibilidad de mano de obra de bajo costo, etcétera. Las nuevas ventajas comparativas que se aprovechan actualmente están relacionadas, entre otras cosas, con la innovación y adaptación tecnológica, con la infraestructura de la planta productiva y su eficiente utilización, con los niveles de educación y capacitación de los recursos humanos, con el uso de los insumos primarios y de los factores y con el desarrollo de nuevas vinculaciones interempresariales.

Sin embargo, la característica principal de la tendencia a aprovechar eficientemente las ventajas comparativas la constituye el hecho de que las empresas se enfrentan a la necesidad de identificar, buscar y desarrollar nuevas ventajas.

f) Internacionalización de la producción y de la distribución

De las tendencias antes mencionadas, se desprende la necesidad de aumentar la productividad con nuevos procesos y con la división de la producción entre empresas y regiones, lo que representa una nueva concepción del uso de los factores. Esta nueva concepción da lugar a la internacionalización de la distribución porque, de hecho, aprovechar ventajas comparativas implica que las empresas busquen el mejor proveedor de insumos e identifiquen las oportunidades y nichos de mercado. Este nuevo esquema de producción global que integra en un gran número de países, vía la descentralización, toda una serie de procesos tales como la producción de partes, componentes y servicios en un ámbito que ahora tiene por sede lo que se ha denominado en llamar la "gran fábrica mundial".

La internacionalización significa también que empresas distintas se especialicen en etapas diferentes del proceso de producción, promoviendo de esta manera la producción compartida traspasando sectores, regiones y fronteras. La producción de un bien abarca actualmente la participación de varias empresas que están distribuidas en distintos países, regiones o sectores, cada una de ellas realizando aquellas tareas en las que tiene una ventaja comparativa. Es por tanto, la producción y el mercado globales, las que constituyen como base sobre las cuales se presenta la competencia internacional.

g) Creciente integración de las economías

La acelerada integración⁴³ de las economías nacionales a la nueva dinámica de los mercados globales, fenómeno impulsado fundamentalmente por medio de la apertura comercial y la eliminación de barreras.

⁴³ Tal vez sea útil, recordar, aquello que diferencia a las distintas formas conocidas de integración, en un orden creciente en cuanto a la intensificación de la misma: zona de libre comercio; en ésta son eliminadas todas las formas de protección (tarifarias o no tarifarias) entre las partes que concertan y a coordinar, o incluso a armonizar las políticas macroeconómicas. La unión aduanera es una protección común respecto al exterior de la unión (constitución de una tarifa a terceros). Mercado común el cual, a la anterior modalidad, añade la libre movilidad de los factores de producción entre los países que se integran, así como una política comercial común orientada hacia una armonización de las políticas más completa. Finalmente, la unión económica constituye la forma más avanzada del proceso de

h) Bloques regionales

La formación de tres grandes bloques regionales en Europa, América del Norte y Asia, cada uno de los cuales está siendo liderado por los tres más poderosos países del mundo: Alemania, Estados Unidos y Japón.

i) Crisis ideológica y teórica

La crisis de las ideologías y de los esquemas teóricos que antes se presentaban como alternativas para resolver las consecuencias negativas del desarrollo capitalista, tendencia manifiesta en la desmedida propaganda que trata de imponer al neoliberalismo como la única corriente de pensamiento capaz de explicar los fenómenos de la globalización en curso. Bajo estas tendencias, en el último lustro del siglo XX el capitalismo se presenta, cuando menos hasta ahora y después de la debacle de la Unión Soviética y el mundo socialista, como la única alternativa de sistema de organización económica y social a nivel internacional. Entre los procesos históricos que hicieron posible el surgimiento de la nueva etapa globalizante del capitalismo, destacan: el conservadurismo, representada por Ronald Reagan en Estados Unidos y por Margaret Thatcher en Inglaterra; el fin de la guerra fría (a partir de 1989), con la caída del muro de Berlín (unificación de Alemania) y la caída del socialismo (encabezada por la URSS); y, la formación de bloques económicos: NAFTA, CE y la APEC⁴⁴.

1.5.1 Un ejemplo de la tendencia de la globalización de las economías: La conformación de megamonopolios

El anuncio de la existencia de las conversaciones entre dos de las más grandes empresas telefónicas de EU, American Telephone & Telegraph Co. (ATT) y la South Western Bell (SWB) para fusionarse -y que representaría la operación de mayor monto en la historia, valorado en alrededor de 50 mil millones de dólares, el doble del volumen de cualquier otra gran fusión- comprueba la tendencia de los procesos de globalización de las economías a conformar megamonopolios en el nivel internacional, que si bien podría abaratar los precios de adquisición de sus servicios a los usuarios, favorecen una concentración económica que conlleva riesgos en el libre juego de la oferta y la demanda en los mercados y sobre la propia soberanía de los países.

Las dos compañías involucradas en la fusión representaron una facturación conjunta de casi 76 mil millones de dólares en 1996, alrededor de una quinta parte del valor del producto interno bruto de México ese año; el total de empleados que tenían ambas compañías ascendió a 226 mil y sus ganancias a nueve mil 150 millones de dólares.

La consolidación de la fusión tendría obvias repercusiones en el mercado mexicano de las telecomunicaciones, el cual es ya considerado como un "plátano

integración: la soberanía monetaria, ya de por sí atenuada, debe desaparecer con la adopción y vigilancia de una moneda única.

⁴⁴ René Villarreal, "La globalización económica", Revista mexicana de Política exterior, num. 35, IMRED, SRE, 1992 y el Financiero, Op. Cit. p. 52.

apetitoso" por su actual valor de entre diez mil y 15 mil millones de dólares, y con un potencial significativo de crecimiento y porque la ATT tiene una participación accionaria de 10 por ciento en el principal empresa de telefonía (Telmex). La creciente tendencia a las fusiones y adquisiciones de empresas que se registra en el mundo responde a la estrategia de las firmas de unir recursos económicos, capacidades físicas, tecnológicas y gerenciales (*magnament*), así como mercados, a fin de enfrentar con mayor éxito la competencia, asegurar su expansión, reducir costos y elevar sus ganancias, principalmente.

En este contexto, la fusión de ATT y SWB se facilita después de que el 26 de marzo pasado 40 gobiernos acordaron aplicar la Declaración Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) sobre el Acuerdo de Tecnología de Información (ATI) en virtud del cual los derechos de aduana existentes se reduce a partir del 1º de julio en cuatro etapas anuales inguales para quedar suprimidos totalmente el 1 de enero del año 2000. Las rebajas arancelarias se aplicarán a todos los miembros de la OMC, entre ellos México. El ATI abarca productos que tuvieron un valor de mercado de 600 mil millones de dólares en 1995⁴⁵.

Los 40 gobiernos convinieron en disminuir progresivamente todos los aranceles vigentes a los ordenadores (incluyen sistemas completos de ordenador y ordenadores portátiles y sus componentes como unidades centrales de proceso, teclados, impresoras, pantallas de control, escáneres, unidades de memoria de disco duro y fuentes de alimentación entre otros); productos de telecomunicaciones (teléfonos de abonado, videófonos, telefax, aparatos de conmutación, módem y sus partes; auriculares de teléfono, contestadoras telefónicas, emisores y receptores de radiodifusión y televisión, y buscapersonas); semiconductores (microplaquitas, discos oleas); equipos para la fabricación de semiconductores; soporte lógico (contenido en los disquetes, cintas magnéticas, CD-Rom, entre otros) e instrumentos científicos (instrumentos y aparatos para la medida o el control, cromatógrafos, espectrómetros, aparatos que utilicen radiaciones ópticas y aparatos de electrofóreas). A continuación se dará una breve ruta de cómo está siendo posible esta tendencia.

1.6. Interdependencia de las economías y de las unidades productivas

A nivel regional (Latinoamericana) se observa una creciente interdependencia económica, impulsado tanto por los acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación (o desregulación), con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimientto para una economía internacional más abierta y "transparente" (CEPAL, 1994).

En el plano global, la interdependencia económica mundial se basó en los eslabonamientos productivos establecidos por el comercio, la inversión directa y los complejos productivos estructurados entorno a las empresas transnacionales⁴⁶, así

⁴⁵ Los datos aquí mencionados fueron dados a conocer por los diarios El Financiero y El Universal en el mes de Junio.

⁴⁶ Red conformada por las transnacionales, las alianzas estratégicas entre esas empresas de diferente base nacional y los múltiples vínculos productivos entre ellas y empresas privadas y públicas nacionales por medio de conversiones, licencias o subcontrataciones (UNCTAD-DTIC, World Investment Report 1993: Transnational)

como en el nuevo sistema internacional de crédito edificado a partir de la globalización de los mercados financieros (Dabat, Alejandro, 1995).

Las relaciones de dependencia económica, expresadas en una mayor influencia de unos países sobre otros o sobre una particular orientación del proceso global y que se evidencian en una capacidad mayor para efectar los procesos de toma de decisiones -que de modo directo los favorecen e indirectamente o directamente afectan negativamente a los otros países- deben cambiarse por una participación más amplia que explicita las relaciones de interdependencia, esto es, la vinculación directa de los países en el avance de las decisiones y actividades económicas para mayor ayuda y beneficio mutuos (Dávila Aldás, 1995). Según la OCDE (1992), "Los procesos de interdependencia"⁴⁷ entre las economías nacionales son: la importación y la exportación de bienes y de servicios; las entradas y las salidas de inversiones directas y de capital financieros; las entradas y las salidas de tecnologías, ya sea incorporadas en los equipos, ya sean transmitidas y adquiridas de manera intangible; los movimientos internacionales de personal calificado y los flujos de informaciones transfronterizas"⁴⁸

En el ámbito mundial, las tendencias de la globalización, ya mencionadas, han provocado que los recursos tengan una gran movilidad y que se reduzca sustancialmente el control que se ejerce sobre los mismos. El aumento de movilidad y la disminución del control producen, al mismo tiempo, un acelerado incremento en la competencia: los países, las industrias y las empresas compiten por la adquisición, control y participación en la transferencia de recursos. La globalización, por lo tanto, aumenta la interdependencia entre las unidades a partir del momento en que se incrementa la competencia entre ellas. Sin embargo, esta interdependencia hace que se reduzca de manera considerable la dependencia de cada una de éstas unidades hacia un mercado específico y sus ciclos económicos. Esta es una de las ventajas que ofrece el nuevo contexto mundial dado que posibilita a las empresas, en la medida de sus posibilidades, crecer y desarrollarse eficiente y equilibradamente, y por tanto, tener una mayor participación en la economía global.

En la actual coyuntura económica mundial, la competencia ya no se centra en un nicho de mercado o en uno nacional únicamente; la competencia es ahora un fenómeno mundial. De hecho, la competitividad de una empresa o de un producto depende de su posición no solamente en el mercado doméstico, sino principalmente en el mercado global. Es entonces, para que las empresas logren incorporarse al nuevo contexto económico mundial, es necesario que incrementen la competitividad de sus bienes y servicios que ofrecen, aprovechando las ventajas comparativas que les ofrece la economía global, dividiendo sus procesos productivos entre varias empresas

⁴⁷ Algunos críticos sobre el tema, consideran que el término de interdependencia está siendo mal aplicado entre las economías, más en concreto, a las economías del tercer mundo. Al respecto, Harry Magdoff afirma: "el concepto de interdependencia aplicado al Tercer Mundo ignora el abismo entre el centro y la periferia. Este concepto es perfectamente aplicable a las relaciones entre los principales países capitalistas pero los vínculos que unen al Tercer Mundo con las naciones del centro son los de la dependencia más que la interdependencia", citado por Arturo Ortiz Wadgymar, Op. cit. p. 87. Para mayor precisión y datos de la interdependencia, véase Rico, Carlos, "La interdependencia y triateralismo: origen de una estrategia", en Cuadernos Semestrales del CIDE, México, 2º semestre de 1977 y 1º de 1978, pp. 1789.

⁴⁸ Tomado en Chesnais. La "Globalización" y el estado del capitalismo a finales de siglo. Investigación Económica, Vol. LVI Num. 215 Enero-marzo 1996.

y a través de las fronteras y dirigiendo el consumo de insumos y la distribución de la producción hacia el mercado mundial.

Hoy, las unidades productivas que emprendan estrategias verán, a la economía mundial como un todo integrado y tomarán en cuenta los requerimientos para ser competitivos a nivel global. Dejando a un lado, por tanto, la visión tradicional acerca de la esfera doméstica e internacional, dado que en la actualidad, estos forman parte de un todo, integrado por todas y cada una de las economías nacionales y por la suma de las relaciones entre ellas. Ya no es posible mantener la visión de dos mercados con requerimientos diferentes en cada uno de ellos. En esta nueva visión, significa que las empresas tendrán una nueva idea acerca de los proveedores, de los lugares de procesamiento y del mercado al cual dirigir la producción. Los proveedores serán aquellos que ofrezcan los insumos de mayor calidad y menor costo en todo el mundo; el lugar de procesamiento será aquél que cuente con las mejores condiciones en infraestructura y que presente un aprovechamiento eficiente de ventajas comparativas; y en el mercado al que dirigirán su producción ya no será local y cautivo en el que antes participaban, sino el mercado global.

Entre los factores creadores de la interdependencia, destacan:

- ◆ "La inversión internacional domina la internacionalización más de lo que lo hacen los intercambios, y por tanto da forma a las estructuras que predominan en la producción y el intercambio de bienes y de servicios".
- ◆ "Los flujos de intercambios intrafirma han adquirido cada vez más importancia".
- ◆ "La inversión internacional está respaldada evidentemente por la globalización de las instituciones bancarias y financieras cuyo efecto consiste en facilitar las fusiones y las adquisiciones transnacionales".
- ◆ "Al lado de los medios anteriores de transferencia internacional de tecnología, tales como el otorgamiento de licencias y el comercio de patentes, nuevas formas de acuerdos interempresariales relativos a la tecnología, se han vuelto con frecuencia el medio más importante para las empresas y el país, para tener acceso a nuevos conocimientos y a las tecnologías clave".
- ◆ "Finalmente, vemos aparecer nuevos tipos de empresas multinacionales que poseen formas de organización 'en redes'...⁴⁹

⁴⁹ Chesnais; op. cit. p. 238 y OCDE 1992

CAPITULO 2. EL FIN DEL PROCESO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES EN MEXICO: UN PROCESO DE INTEGRACION A LA NUEVA ECONOMÍA MUNDIAL GLOBALIZADA.

2.1.1 Antecedentes

Las dificultades que enfrenta la economía mexicana en el nuevo contexto mundial, tiene sus raíces en el Modelo Sustitutivo de Importaciones, utilizado en la segunda posguerra y que muestra su decaimiento en la década de los setenta. El modelo en cuestión fué utilizado no sólo por México, sino que también por la mayoría de los países en desarrollo, principalmente por países latinoamericanos, auspiciado por la CEPAL.

El objetivo explícito de esta política era reducir el comercio internacional y no depender de otros países. Sin embargo, en la práctica, no sólo no disminuyeron las importaciones, lo que era un objetivo explícitamente buscado, sino que aumentaron sin una expansión equivalente de las exportaciones. En consecuencia, el déficit externo se incrementó, y las economías se volvieron más dependientes del exterior y se incurrió en un mayor déficit de la balanza comercial y de cuenta corriente.

Estudiosos en la implantación del modelo, coinciden en que era el más adecuado, dado la coyuntura que atravesaba la economía internacional en los años cuarenta. Que por una parte, la segunda guerra mundial había creado condiciones para el fomento industrial, en la medida en que las necesidades de reconversión hacia la producción bélica en los países desarrollados desatendió el abastecimiento de productos hacia las economías subdesarrollados (Huerta Gonzalez, 1994); por otra, era una respuesta a la desarticulación del mercado mundial provocada por la secuela de la gran depresión, en la década de los treinta, los países de América Latina adoptaron políticas que buscaban la autosuficiencia en la producción industrial (Rivera Ríos, 1993)

"En lo interno, entre los factores que permitieron el surgimiento y consolidación de tal proceso, se encuentran las condiciones de estabilidad y paz social que se asentaban después del movimiento armado (último) de 1910 y el apoyo fundamental que a tal proceso le dió el Estado mexicano"⁵⁰.

"El apoyo estatal se expresó en una política de construcción de infraestructura física, producción de insumos para la industria, desarrollo del sistema educativo nacional y toda clase de estímulos (incluidos los fiscales y monetarios) a la inversión privada y extranjera que estuvo dispuesta a ubicarse en el sector"⁵¹, manufacturero. Parte importante de tal estrategia, consistió en un fuerte intervencionismo estatal y se protegió a la producción doméstica de bienes de consumo, contra la competencia externa a través de rígidos controles arancelarios y no arancelarios a las importaciones. Pero al mismo tiempo, se dieron facilidades para la importación de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción de los bienes de

⁵⁰ Caballero Urdiales, Emilio (Coordinador); El TLC: México, Estados Unidos y Canadá. Beneficios y Desventajas. Diana, 1993.

⁵¹ Ibid

consumo, que finalmente son los que contribuirían en gran medida a los desequilibrios externos.

La escasez en investigación y desarrollo tecnológico propio, fueron los detonantes para la importación de bienes de capital, a diferencia de los bienes de consumo. Y es así entonces que la industria nacional queda desde el inicio desintegrada y por lo tanto, dependiente de este tipo de bienes para crecer.

La posibilidad de un desarrollo tecnológico propio, adecuado a las condiciones sociales de la población del país y a su dotación interna de factores productivos, quedó limitada porque los bienes de capital importados son portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen.

El cierre de fronteras sentaba las bases en la creación de rentabilidad para avanzar en el proceso de industrialización por la vía de "crecimiento hacia adentro". Sin embargo dado que el capital y la tecnología de las empresas líderes (en las manufacturas) era de origen extranjera y al estar exoneradas de la competencia externa y debilitarse la fuerza de concurrencia, que hacen imperativo la introducción continua de progreso técnico (de por sí escaso), pudieron capturar ganancias extraordinarias gracias a su control sobre el mercado doméstico.

El fin de la segunda guerra mundial y la "dilusión" de los efectos de la gran depresión, y el crecimiento económico americana a nivel mundial, hacen revertir el proceso. La demanda de los países en desarrollo se orientó, en forma creciente hacia el mercado de los Estados Unidos; ello implicó un desaliento al crecimiento industrial y por lo tanto, empezó a incrementarse el déficit comercial.

La segunda posguerra se caracteriza por la acelerada expansión de las fuerzas productivas que aterriza en un crecimiento de las economías desarrolladas, tanto por la modernización de los procesos productivos, la innovación tecnológica y en consecuencia, el incremento en la productividad y competitividad, como por la diversificación de la producción. Ello implicó el desborde en las fronteras de inversión y concedió mayores perspectivas de crecimiento a nivel mundial. Es en este período en que se inicia el proceso de integración económica moderna: "El proceso de la globalización Económica Mundial" donde el capital sin fronteras inicia su auge y donde también se pone de moda el libre comercio mundial.

El proceso de industrialización en México fué acompañado de crecientes niveles de penetración del capital de las grandes empresas transnacionales (norteamericanas), lo cual ocurre paralelamente al impulso que se le dá al desarrollo industrial interna, que se fueron ubicando en el sector manufacturero para la producción de bienes de consumo durable y abastecer así, al protegido mercado interno.

Por otra parte, "la tasa de ganancia y la sobrevivencia del capitalista, han llevado a la economía nacional a una integración tecnológica creciente respecto a las economías capitalistas desarrolladas"⁵². Desde el inicio de la década de los cincuenta, la industria manufacturera ha sido el eje de la dinámica de la economía mexicana.

La expansión de la demanda de los bienes del sector industrial más dinámico fué posible por el acceso que fueron teniendo a ellos las capas medias de la población

⁵² Caballero Urdiales, Emilio, Op. cit.

urbana y por la diferenciación de los productos ofrecidos a los estratos de la población de más altos ingresos; ello permitió el crecimiento de este sector industrial y de la economía en su conjunto tal cual se ha observado en determinados períodos desde hace 40 años. Orientado hacia el mercado interno y requiriendo de la importación de materias primas, maquinaria, equipo y tecnología, el sector de la industria en cuestión, requería de divisas para su funcionamiento. El componente importado de su producción es alto y no desarrolló capacidad de exportación para allegarse de divisas.

La exportación de productos no manufacturados y la inversión extranjera directa generaban las divisas necesarias para el funcionamiento fluido de la producción industrial. Se definía de esa manera la articulación de la economía mexicana a la economía norteamericana, que por la importancia del flujo de mercancías, servicios y capitales, fue desde el principio y hasta la actualidad nuestro principal comprador y proveedor.

La magnitud del componente importado determinó que el crecimiento de la producción industrial tuviera que ser relativamente elevado para impactar al crecimiento económico del país, dado que una parte de los efectos multiplicadores que toda inversión genera, se fugaban hacia el exterior ante la imposibilidad de abastecimiento interno de ciertas materias primas y bienes de capital. Pero entre mayor era el crecimiento industrial, mayores necesidades de divisas se tenían.

Por un tiempo la exportación de productos agrícolas y de servicios turísticos generaron las divisas que el crecimiento industrial demandó. Sin embargo, a partir de 1966, la agricultura mexicana empezó a mostrar los efectos de la disminución paulatina pero constante de la inversión pública y privada, que se dio bajo la lógica de la política de industrialización, y la balanza comercial agropecuaria tendía a reducir su superávit e incluso a cambiar de signo, demandando más que ofreciendo divisas para el crecimiento.

De esta manera, el fin del milagro mexicano se expresó a principios los años setenta con descenso de la tasa de crecimiento de la producción y de la inversión en la industria manufacturera; con ello se inició un largo deterioro de las industrias existentes de bienes de consumo. La política de sustitución de importaciones con subsidios en energéticos, materias primas y transporte, bajos impuestos, financiamiento, proteccionismo y predominio del sector tradicional de bienes de consumo, no logró el desarrollo de una sólida estructura industrial que tuviera como eje la fabricación de bienes de capital. Por lo que a partir de 1970, el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, que a partir de esta década, empieza a gravitar pesadamente sobre la economía nacional.

El abrupto final, no previsto, de la bonanza petrolera en 1981, no hizo más que agravar el desequilibrio de la balanza comercial y el excesivo endeudamiento externo del país. Cuestionado sobre su efectividad, este modelo fue reemplazado por el neoliberal, que tan poco ha tenido buenos resultados, antes al contrario, lo vino a empeorar.

2.1.2 Crisis Económica y Apertura Comercial (los años 80)

A finales de los setentas, la economía mexicana pierde dinamismo y se abre un debate en torno a la estrategia utilizada en el crecimiento económico, y la posibilidad de adoptar un nuevo modelo de desarrollo. Indudablemente, el modelo sustitutivo de importaciones tuvo sus beneficios como fueron el desarrollo de cierta industria que

habría tardado mucho más tiempo en formarse de otra manera; el haber creado una clase media más rápidamente y el haber propiciado cierta acumulación de capital, tan necesario para el crecimiento económico de cualquier sociedad.

Durante décadas, una de las propuestas básicas para resolver el problema del bienestar fue que el Estado tuviera una mayor intervención en la economía. Por desgracia, ante la falta de un tejido empresarial sólido se fué sobredimensionando el papel que podía jugar el Estado, llegándose a propuestas de intervención en todos los ámbitos de la actividad económica. Sin duda, esto fue influido por el tardío arribo al capitalismo de los países de América Latina, en donde las fuerzas empresariales eran inexistentes o bien demasiado dispersas para configurar un tejido amplio que asegurara el crecimiento sostenido. Todo esto llevó a que la intervención del Estado tuviera que suplir las tareas empresariales participando en la producción, debilitándose así las instituciones estatales dedicadas al bienestar social.

En vez de corregirse esta situación, surgió el afán estatal de promover la creación de un mosaico empresarial por la vía permisiva -en donde no se fijaban reglas claras de actividad, se daban subsidios y a la vez se mantenía una baja carga fiscal en medio de un mercado protegido-, dando por resultado un debilitamiento de las finanzas estatales y la incapacidad de regular adecuadamente la actividad económica. Se podría decir así, que el Estado interventor nunca supo desarrollar su capacidad de regulación.

La profusa investigación que se ha hecho en torno a la crisis del modelo sustitutivo de importaciones, que sufre en la década de los setentas, ha vertido diferentes opiniones. Para algunos autores, el desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones había llegado -mediante de un proceso endógeno inexorable- a sus límites (agotamiento)⁵³, para otros su avance hacia etapas superiores enfrentaba obstáculos debido a la incidencia de factores exógenos no necesariamente insoslayables, por lo que de tal situación no podía inferirse la supuesta extenuación del modelo⁵⁴. De entre estas, surge una tercera, según la cual el crecimiento económico vía sustitución de importaciones había sido bloqueado por su tendencia inherente al desequilibrio externo⁵⁵. Una cuarta postulación que podría sumarse a esta corriente de opiniones, es que el tamaño del mercado era demasiado pequeño para absorber las importaciones y limitaba el crecimiento de la productividad; como afirman otros autores "esta estrategia (sustitución de importaciones) tiene un límite en el tiempo, en función del tamaño del mercado y de la generación de divisas del país. Esto es, la eficacia del esquema tiene menor resultado conforme se avanza en las etapas, es decir que se va agotando en el tiempo"⁵⁶.

Para la mayoría de esta corriente de opiniones, la permanencia del modelo de sustitución de importaciones había frenado las exportaciones y estimulado las

⁵³ Julio Boltvinik y Enrique Hernández; " Origen de la crisis industrial: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones", en R. Cordera (Comp.), Desarrollo y crisis de la economía mexicana, México, FCE, 1981, pp. 456-533.

⁵⁴ Vladimiro Brailovsky, Industrialization and oil in Mexico: a long-term perspective, México, Secretaría del Patrimonio y Fomento Industrial, 1980.

⁵⁵ René Villarreal, El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México, México, FCE, 1981.

⁵⁶ Su agotamiento se debe a que cada vez quedan menos ramas en la economía que proteger y promover y a que cada vez es más difícil, por el tamaño del mercado y por el conocimiento tecnológico, crear industrias locales nuevas. Véase "México hacia la globalización"; Compilado por Federico Rubli K. y Benito Solís M., Diana 1992, p. 19.

importaciones, y para los años setenta el desequilibrio externo era de tal magnitud que la continuidad de este patrón de crecimiento había dejado de ser viable⁵⁷; pero también es debido a las nuevas exigencias internacionales en cuanto a competitividad y apertura comercial se refiere. Uno de los efectos de la estrategia utilizada fue que fomentó la concentración económica. Al no ser rentable la exportación, las empresas procuraban estar cerca del mercado interno, esto es en las grandes ciudades. Pero al mismo tiempo, la población trataba de estar cerca de las fuentes de trabajo. Este efecto simultáneo explica, en parte, el nacimiento de la megalópolis en nuestro país. Tan pronto se abre la economía, se hace evidente el cambio en los movimientos migratorios internos en sentido inverso.

La crisis estructural que sufre la economía mexicana en la década de los setentas determinaría, finalmente, su vulnerabilidad a fenómenos externos. Uno de los que incidieron fuertemente en la crisis de la economía mexicana es la caída de los precios internacionales del petróleo a principios de los ochenta; otro es la crisis de deuda a nivel mundial, que en un principio se manifiesta de una creciente oferta de créditos (entre 1976-1980) y posteriormente de un incremento en las tasas de interés internacional.

Para 1982, la deuda externa total del país ascendía ya a los 81,350 millones de dólares; ese alto endeudamiento externo de México empezó a dificultar la obtención de divisas para el crecimiento. En ese año, los intereses que el país tuvo que pagar al exterior fueron de 12,202.9 millones de dólares, que representaron el 57.5% de las exportaciones⁵⁸.

"Como consecuencia de la escasez de divisas, el peso se devaluaba frente al dólar y las inversiones productivas declinaban, los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, dolarizando la economía y presionando de esta manera aún más al tipo de cambio. Sólo en 1982, la fuga de capitales fue de casi 5 mil millones de dólares"⁵⁹. Cabe destacar que los flujos de endeudamiento externo están en función, tanto de la capacidad de pago del servicio de la deuda como de la solvencia financiera del mercado internacional de capitales. Sin embargo, en el largo plazo, estos dos factores responden negativamente, frenando la obtención de recursos externos que, además de hacer más pesada el servicio de la deuda, frenan la dinámica económica, del país.

Para las autoridades, la crisis de divisas de principios de la década de los ochenta estuvo básicamente determinada por una elevación desmesurada de las importaciones, así como por factores financieros tales como la fuga de capitales y el aumento de las tasas de interés externo (ya mencionada).

La aceleración en el ritmo de crecimiento de las importaciones puede ser atribuido a diversas causas: 1) la liberalización de las importaciones; 2) un crecimiento de la demanda más veloz que en el previsto; 3) existencia de cuellos de botella en ciertos sectores productivos; 4) efectos de la inflación interna sobre el tipo real de cambio⁶⁰.

La crisis no sólo profundizó los problemas económicos internos, sino también el límite de la participación del déficit público y del endeudamiento externo para mantener la dinámica económica. La actividad económica no podía seguir reproduciendo las

⁵⁷ Sosa B. Sergio, Crecimiento Económico y Sustitución de importaciones en México, IIEc., UNAM; México 1992.

⁵⁸ Emilio Caballero Urdiales (coord.): El TLC, México, Estados Unidos y Canadá, México, Diana, 1993.

p. 17.

⁵⁹ Emilio Caballero Urdiales, Op. cit. p. 17

⁶⁰ Sosa B. Sergio, Op. cit. p. 34

características que venían prevaleciendo, ningún auge petrolero podría financiarla permanentemente. Es decir, aunque no se hubiera presentado el problema de la baja del precio y de la demanda de petróleo y el aumento de la tasa de interés internacional, se habrían manifestado tarde o temprano serios problemas en la balanza de pagos que terminarían frenando la dinámica económica. Esto es así, por la crisis que atravesaban los países industrializados (OCDE)⁶¹ y por los graves desequilibrios internos acumulados.

De tal forma, el desencadenamiento de la crisis es originado por la escasez de divisas para cubrir las obligaciones con el exterior tanto con relación a la deuda misma como para obtener las importaciones que requiere la dinámica de la producción (Huerta González, 1994).

Al no contarse con nuevos financiamientos, ni lograr aumentar las exportaciones, ni mayor postergación en el pago del servicio de la deuda, se ve interrumpida la dinámica económica, manifestándose en consecuencia la crisis. La situación se complicaba porque en 1982 las exportaciones de México de productos agrícolas sufrieron una contracción de 20.5% y las importaciones de alimentos y materias primas de origen agrícolas se elevaron considerablemente, por ejemplo, la tasa media de crecimiento de las importaciones de maíz entre 1982 y 1985 fue de 89.4%, la de semilla de soya fue de 20.9%, la de sorgo ascendió a 10.7% y la de polvo fué de 8.1% promedio anual en ese periodo⁶².

El crecimiento de los precios fué en 1982 de 98.9% y la tasa de interés había alcanzado un nivel de 47.8%; ello incidía negativamente en el concentrado patrón de distribución del ingreso que el estilo de industrialización y del crecimiento económico había sido⁶³.

Ante esta situación, el gobierno inicia a partir de 1983 una nueva política de comercio exterior. Se transita rápidamente de una política proteccionista de importaciones, a una política de liberalización comercial, que persigue el incremento y la diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva. Todo esto implicaba el abandono del viejo modelo y la adopción de un nuevo modelo de crecimiento económico, que a partir de 1982, junto con la reforma del Estado⁶⁴, inicia un largo proceso.

Cabe destacar que este nuevo patrón de crecimiento, fue establecido de común acuerdo entre el gobierno mexicano y el FMI después de la firma de la "carta de intención".

Entre la propuestas neoliberales fondistas que se instrumentaron se encuentran⁶⁵:

1. Reducción del gasto público;
2. Eliminación del déficit presupuestal, liquidando todo tipo de subsidios;
3. Reducción del tamaño del Estado;

⁶¹ Arturo Huerta González, La Economía mexicana, más allá del milagro. México, Ediciones de Cultura Popular, 1987.

⁶² INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México

⁶³ Banco de México, indicadores Económicos.

⁶⁴ Por reforma del Estado vamos a entender como el proceso de reacomodo del Estado como poder y como aparato, para la resolución de dos factores básicos: las condiciones de gobernabilidad de un régimen político que comenzó a ser obsoleto, y readecuar el desarrollo económico a las nuevas condiciones internacionales después del modelo sustitutivo.

⁶⁵ Arturo Ortiz Wadgyman, El Fracaso Neoliberal en México. México, Nuestro Tiempo, 1988.

4. Mayor libertad económica para los empresarios;
5. De lo anterior se deriva que se eliminen los controles de precios;
6. Apertura a la inversión extranjera;
7. Política cambiaria flexible;
8. Apertura comercial;

2.1.3 La apertura comercial: México ante el GATT (hoy OMC)

Uno de los conceptos de política económica más apoyados por el FMI respecto al gobierno mexicano fue y ha sido, la apertura comercial, la cual se convierte en tesis oficial, integrada dentro de lo que se llamó la política de "cambios estructurales". Mismo que fué entendido como proceso de modernización, dado que la economía podría absorber la alta tecnología y se produjeran artículos competitivos en el exterior, para convertir al país en exportador.

Esto mismo se manejó imprecisamente con el concepto de "reconversión industrial", que implica más o menos lo mismo, pero que privilegia a las empresas mayores y eficientes en detrimento de las medianas y pequeñas.

Desde el punto de vista conceptual, la apertura al exterior de México, significa abandonar de una manera acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas, y sustituirlas por una doctrina librecambista, sólo que en el justo momento en que las condiciones actuales del comercio internacional, son precisamente las opuestas o sea proteccionistas y de manera muy especial por parte de potencias como EU, UE y sobre todo Japón, quienes están abrazando con ahínco las tesis modernas del neoproteccionismo. En últimas fechas, estas potencias están condicionando su mercado para obtener mútuos beneficios. Caso contrario sucede con México, donde su apertura es mucho mayor inclusive a lo establecido por el GATT (hoy OMC) con un nivel de beneficios escaso.

Esta nueva estrategia, en política de comercio exterior, se manifiesta en un cambio en el sistema de permisos previos a la importación por uno de aranceles y se reducen estos a niveles que están incluso muy por debajo de los acordados en el GATT. Este proceso de liberalización comercial se inicia en 1983 y se acelera notablemente a partir del 15 de diciembre de 1987. Así, en junio de 1987, México contaba con una tasa media de protección arancelaria del 22.7% -menor al fijado por el GATT, que es del 30%- para diciembre de ese mismo año, bajó su tasa media de protección al 11.7% y en mayo de 1988, la ubicó en un 11%⁶⁶.

Como parte de la política de liberalización de su comercio exterior, México tratando de obtener reciprocidad ha buscado distintos mecanismos para una solución justa y expedita de los conflictos en el trato comercial con su principal socio, E.U.

Así es como México firmó en 1985 un acuerdo de entendimiento bilateral de subsidios e impuestos compensatorios con ese país. De acuerdo con la legislación comercial de E.U., cualquier productor puede pedir a su gobierno que imponga un impuesto compensatorio a la importación de mercancías que considere subsidiadas.

Los E.U. están obligados a probar que las importaciones supuestamente subsidiadas se dañan al productor norteamericano; pero esa prueba (del daño) sólo obliga a los E.U con países del GATT o que tienen con él un acuerdo bilateral.

⁶⁶ Emilio Caballero Urdiales ... (op. cit.) pp. 20-21

En 1986, México ingresa al GATT para tener acceso a una institución donde negociar las condiciones de reciprocidad requeridas ante su apertura. Los principios del GATT, como la reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales, constituyen todos ellos, un marco teóricamente adecuado para la solución de los conflictos en el comercio entre México y E.U., y con el resto de sus principales socios.

Adicionalmente, después del ingreso de México al GATT, firmó con E.U. un Acuerdo Marco Bilateral para fijar normas tendientes a dirimir diferencias comerciales. Este acuerdo se divide en tres secciones: la primera es una declaración de principios, el cual establece los asuntos o materia del acuerdo: barreras no arancelarias; relación entre ingresos por exportación y deuda externa; los servicios; la inversión extranjera; la protección a derechos de autor, y los problemas de la región fronteriza. La segunda sección establece un mecanismo consultivo para dirimir las diferencias en el comercio bilateral y la tercera sección, establece el trato comercial a distintos productos y otros temas particulares a tratar como inversión, transferencias de tecnología, intercambio de información en el sector servicios, etc.

En su apertura comercial, México fué más allá de lo estipulado por el GATT. El organismo exige que los impuestos a la importación no sobrepasen el 50%, en México ningún producto tiene actualmente un arancel mayor al 20%; el GATT exige que la tasa promedio de impuesto a la importación no rebase el 30%, en México esa tasa se ubicó en 9.78% entre 1993 y 1994⁶⁷ y en la actualidad es sólo de 5% (a partir de 1994 con la firma del TLCAN, como lo muestra el siguiente cuadro).

Por su parte, si bien los E.U. tienen un arancel promedio ponderado cobrado a las importaciones de México de 3.05%, que resulta menor al del sistema mexicano (ver estructura arancelario), las prácticas proteccionistas de ese país por la vía de la dispersión respecto al promedio de los aranceles de los distintos productos y las barreras no arancelarias (impuestos compensatorios, cuotas de importación, controles fitosanitarias, etc.), constituyen obstáculos muy importantes para nuestro comercio⁶⁸.

La política proteccionista de E.U. se ha expresado en grandes restricciones a las exportaciones de México de acero, textiles, ropa y productos pesqueros y agropecuarios. E.U. redujo, como parte del acuerdo bilateral, en la lista del Sistema Generalizado de Preferencias, el número de productos que pueden entrar libres de impuesto, entre otras medidas.

En general, al contrario de México, la evolución de la política de comercio de E.U. apunta en el período reciente hacia grados crecientes cada vez más sofisticados de proteccionismo (el neoproteccionismo moderno diría Ortiz Wadgyrmar), mediante

⁶⁷ Emilio Caballero Urdiales, Op. cit. pág. 26.

⁶⁸ *Ibid*

ESTRUCTURA ARANCELARIA EN MEXICO, 1982 - 1995

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
ARANCEL PROMEDIO (%)	27.0	23.8	23.3	25.5	22.6	10.0	10.4	13.1	13.1	13.1	13.1	13.1	12.5	13.1
Arancel Promedio Ponderado	16.4	8.2	8.6	13.3	13.1	5.6	6.1	10.1	10.5	11.2	11.4	11.6	11.3	10.3
Dispersión Arancelaria (%)	24.8	23.5	22.5	18.8	14.1	6.9	7.1	4.3	4.5	4.5	4.5	4.7	6.0	7.4
Niveles Arancelarios	16	13	10	10	11	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Arancel Máximo (%)	100	100	100	100	100	100	20	20	20	20	20	20	20	20

FUENTE: Tomado del trabajo profesional " Los cambios en la economía mundial y en la economía mexicana, 1983 - 1995 ", Daniel Pacheco Ibarra, Facultad de Economía-UNAM, 1997

barreras arancelarias y no arancelarias. Las barreras no arancelarias se han multiplicado a un ritmo mayor que el de la eliminación de aranceles comerciales.

2.1.4. Los Efectos de la Apertura Comercial

Los efectos de la apertura comercial no se hicieron esperar. Hubo sectores beneficiados, sectores que presentaron deterioro y sectores que se reestructuraron. Empero lo más preocupante fue que muchas de las micro y pequeña empresas desaparecieron por el embate de la competencia externa. Los términos en que fue liberado el mercado fue en beneficio de la competencia externa y, no por mejorar y modernizar sectores para poder competir con el exterior. Dado que la presente investigación está dirigido al estudio de los procesos de apertura e integración económica en la nueva era de la economía mundial; se analiza a continuación los cambios y resultados que presenta México, en su nueva experiencia económica internacional.

2.1.4.1 Balanza Comercial: Exportaciones e Importaciones

Es conocido por todos que la desigualdad, en materia comercial, persiste aún después de que México ingresa al GATT (hoy OMC) en donde uno de los objetivos al ingreso a este organismo, fue para dirimir diferencias con sus principales socios comerciales, en especial con los E.U. Los beneficios esperados no llegaron; sin embargo, la composición de nuestras exportaciones sufrió cambios importantes.

En 1982 las exportaciones de petróleo crudo de México representaban el 74% del valor de nuestras exportaciones totales y las correspondientes a la industria manufacturera representaron sólo el 16%. Para 1990 la situación había cambiado de manera significativa, en ese año el petróleo contribuyó con el 33% a las exportaciones del país y la industria manufacturera había elevado su participación hasta el 55%. Para 1996 el petróleo participa con sólo 11.78% y el sector manufacturero elevó su participación al 82% del total de las exportaciones de ese año (cuadro 3).

La expansión de las exportaciones de manufacturas de México a partir de 1982 no ha sido del mismo ritmo: entre 1982 y 1985 crecen a una tasa media anual del 23.8%; de 1985 a 1987 la tasa es aún mayor (28.3%) y se desacelera su crecimiento al 12 % entre 1987 y 1990⁶⁹; entre 1990 y 1996 hay un crecimiento de 30%. Esta evolución no es casual, en la medida que los productos exportables entre 1982 y 1990, sufren restricciones no arancelarias y que la diversificación de las exportaciones está restringida por la estrategia de las exportaciones. A partir de 1990, este ha mostrado un crecimiento de 30% anual, esto debido a que en este periodo se diversifica aun más el comercio.

Cabe señalar que en 1996, México tuvo un superávit fué de 6,415 millones de dólares en la balanza comercial. Las exportaciones totales sumaron los 95,948 millones de dólares, lo que representa cerca de 30 por ciento del PIB, un dato relevante bajo criterios internacionales. Su incremento con respecto al año anterior fue de 20.6 por ciento. Lo interesante es que las ventas petroleras sólo representaron

⁶⁹ ibid. 36.

12.2% de las exportaciones totales, mientras que las realizadas por el sector manufacturero representaron 83.6% de las totales⁷⁰ (ver cuadro 3).

Por su parte, las importaciones de mercancías ascendieron a los 89 mil 533 millones de dólares, lo que muestra un incremento de 23.6% anual. Las compras hechas al exterior más importantes son las materias primas, ya que con sus 72 mil millones de dólares representan 80.4 por ciento de todas las importaciones. Por su parte, las compras de bienes de capital (10.9 miles de millones) y de los bienes de consumo (6.7 miles de millones) son menos importantes.

Aunque el saldo fué positivo y elevado, que tranquilizó a los mercados financieros, que se habían mostrado preocupados por la estabilidad enseñada por el tipo de cambio ante la inflación tan elevada, al analizarlo con más detalle resaltan algunos puntos que son motivo de preocupación. Por ejemplo, anteriormente la balanza comercial no incluía los resultados de la industria maquiladora, ya que éstos estaban dentro de la balanza de servicios; sin embargo, desde el sexenio pasado esto se modificó. Así entonces, las exportaciones del sector manufacturero no maquilador se incrementaron en 1996 a una tasa de 20.6%, en tanto que el sector maquilador lo hizo en 18.4%, y lograron compensar así el desplome de las ventas externas de productos agropecuarios y mineros.

Otro punto a resaltar es que mucho del superávit se debe al fuerte incremento en los ingresos petroleros. Estas crecieron en 38.4% respecto al año previo por dos causas que influyeron por igual en ese crecimiento: el mayor volumen exportado (19.4% en relación a 1995) y condiciones muy favorables del mercado internacional del petróleo que hicieron subir el precio promedio de la mezcla del crudo mexicano en 20.6 %, de 15.71 dólares por barril en 1995 a 18.95 en 1996⁷¹, el cual no se piensa sea permanente, como se deduce del presupuesto de las finanzas públicas para el presente año.

Se pensará que es bueno tener superávit en la balanza comercial, pero no se estaría dando cuenta que esto significa que el consumo del país es menor que su producción, por lo que el nivel de vida de sus habitantes se reduce. Por lo tanto, un país que mantiene superávits comerciales significa que su población tiene bajos niveles de consumo e inversión.

Habrán también quienes piensen en extremo opuesto, y pensarán que el déficit es bueno, porque debe de estar representando un mayor nivel de consumo y de inversión que lo permitido con el nivel de producción existente en el país. Esto tampoco es posible, porque nadie puede tener un déficit muy elevado de manera permanente, ya sea un individuo, una familia, una empresa un país. Aunque se mantiene durante algún tiempo un buen nivel de vida, el endeudamiento que resulta significa que en el futuro habrá un menor nivel de vida para pagarlo, además de que los ajustes tienden a ser traumáticos.

Una regla que se siguió durante muchos años fue el no permitir que el déficit de la balanza de cuenta corriente fuera superior a 2% del PIB. En la actualidad es de 0.4%, mientras que en la época de Salinas llegó a ser de 8⁷², esto es cuatro veces lo que se consideraba prudente.

⁷⁰ Véase también Solís Mendoza, Benito. La balanza Comercial en 1996, El Financiero, 10 de febrero de 1997.

⁷¹ Vázquez Tercero, Héctor. ¡Dos años nos duró el gusto!; El Financiero, 27 de enero de 1997.

⁷² Solís Mendoza, Op. Cit.

Un error común es pensar que el déficit producido por las importaciones de materias primas no es malo, ya que las mismas se necesitan para que operen las fábricas, se transformen en mercancías, mismas que se exportan o se consumen internamente. Al examinar que tipo de materias primas son las que importan se nota que este criterio es erróneo, ya que comprende un gran número de productos que se deberían de estar produciendo internamente, pero que por distintas razones no se hace así. Destacan los productos agropecuarios como maíz, que no se clasifican como bienes de consumo, porque sirven para hacer otros productos como son las tortillas. El tener que importar maíz o piñas u otros como materias primas, porque sirven para hacer tacos o para fruta en almíbar, siendo productos en donde nuestro país tiene una gran ventaja comparativa, supone problemas graves en algo, como puede ser, la existencia de monopolios o corrupción; problemas jurídicos o de otro tipo.

Cabe mencionar que en el balance del comercio exterior de manufatura de México, el comercio interindustrial de la rama automotriz es de los más dinámicos y más importantes, lo que sugiere que las grandes empresas transnacionales mediante su estrategia internacional de inversión y comercio han localizado a México como un centro de operaciones importante. El comercio intraempresa (filiales entre sí y matriz con filiales) se parte de la política general de la transnacional. Otro tanto puede decirse de las industrias donde están enclavadas grandes empresas ya sean nacionales, privadas, extranjeras o estatales. Las grandes empresas han logrado colocarse en la competencia internacional con ventajas en la industria química y el material eléctrico entre otros.

La liberalización comercial encabezada por las grandes empresas y con la subordinación de las pequeñas y medianas, que en México son más del 85%, ha ido construyendo una estructura productiva industrial similar, donde el comercio internacional depende no de la especialización productiva, sino del desarrollo de la división técnica del trabajo al interior de la gran empresa, que va colocando distintas partes del proceso productivo en diferentes países y por lo tanto, el comercio que se fomenta es el comercio de manufacturas intraempresa e intraindustria.

Las ramas relacionadas con las comunicaciones y la información (que están estrechamente vinculadas con el sector servicios y servicios financieros), parecen estarse ampliando también bajo la lógica de una mayor integración internacional, en el marco de la liberalización comercial del país.

El incremento de las exportaciones manufactureras que se ha observado desde los años ochenta en nuestro país, no ha impedido que el superávit comercial fuera reduciéndose hasta convertirse en el déficit en los últimos años.

Las cifras oficiales de comercio exterior para el primer semestre del presente año, dan cuenta de un rápido descenso en el superávit alcanzado durante la crisis en los años anteriores, superávit que es crucial pues debe compensar el fuerte déficit de la cuenta de servicios. El saldo comercial fue de 3 mil 196 millones de dólares en el primer semestre de 1995, de 4 mil 132 millones en el de 1996 y de sólo la mitad, 2 mil 91 millones, en el de este año (ver cuadro 1).

Estos saldos son resultante lógica de la trayectoria negativa que, otra vez, está siguiendo nuestro comercio exterior, con unas compras creciendo mucho más rápido que las ventas. Las primeras aumentaron en 21.7% en el primer semestre de este año respecto a igual periodo de 1996, mientras que la ventas sólo lo hicieron en 15.3%, es decir, se ha invertido la tendencia de hace apenas un año cuando las

importaciones crecieron en 17.4%, mientras que las exportaciones lo hicieron en 18.4%⁷³.

Dentro de las exportaciones, las petroleras crecieron en el semestre en 5.4% respecto a igual periodo del año anterior, cuando lo hicieron a un ritmo mucho mayor tanto por el aumento del volumen vendido como, sobre todo, por los favorables precios internacionales.

Las exportaciones no petroleras (lo más importante), por su parte, crecieron a un buen ritmo de 16.6% en el semestre, impulsadas por las ventas de la industria manufacturera, que representaron el 84% de las exportaciones totales, y cuyo monto aumentó en 17.4%, esto es, menos intensamente que el año anterior (20.7%). Las exportaciones agropecuarias y mineras revirtieron su caída de 1996 y crecieron en 5.2 y 4% respectivamente (cuadros 3 y 4).

Dentro de las importaciones, los bienes intermedios (insumos, partes y componentes para la producción), que siguen representando las 4/5 partes de las compras totales al exterior, crecieron en este primer semestre al elevado ritmo de 18% (ligeramente inferior al 19.1% del año previo). Las adquisiciones de bienes de capital (maquinaria y equipo para la producción -que cuando aquí no se producen son las más importantes para el país- registraron un fuerte y positivo aumento del 39.3% respecto al primer semestre de 1996. Las importaciones de bienes de consumo, muchos de ellos prescindibles, desafortunadamente también aumentaron intensamente a una tasa del 35.3% en el semestre, cuatro veces arriba del 9.2% de 1996.

Según datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en el primer semestre de este año, México registró un comercio adverso, deficitario, con prácticamente todo el mundo, salvo con Estados Unidos y ciertos países de América Latina con los que tuvo superávit, y con Canadá y otras pocas naciones con las que mantuvo un comercio equilibrado.

Al cierre del primer semestre, el valor de las exportaciones se ubicó en 52,420 millones de dólares, monto 15 por ciento superior a la cifra del mismo lapso comparable de 1996, en tanto que las importaciones sumaron 50 mil 329 millones de dólares, un incremento de 21.9 por ciento con relación al mismo paso del año pasado. Durante el primer semestre del año, las exportaciones totales de productos manufacturados ascendió a 44 mil 127 millones de dólares. En este período, el sector agrícola exportó 2,412 millones de dólares. En conjunto, las exportaciones petroleras sumaron 5,647 millones de dólares y las no petroleras lo hicieron en 46,772 millones de dólares.

Cabe señalar que en los meses de julio y agosto del presente año, México empezó a tener déficit comercial. En el mes de julio las exportaciones sumaron 9,437 millones de dólares e importamos 9457 millones de dólares para obtener un déficit de 20 millones de dólares. En el mes de agosto exportamos 9030 millones de dólares e importamos 9078 millones de dólares obteniéndose un déficit de 48 millones de dólares⁷⁴. De aquí en adelante, si subsisten las políticas macroeconómicas que se han venido aplicando, lo que veremos son saldos negativos crecientes en la balanza comercial.

⁷³ Indicadores Económicos del Banco de México.

⁷⁴ Arturo Damm Arnal, *Llegó el déficit: ¿el principio del fin?*, El Financiero, 29 de agosto y 27 de septiembre de 1997.

Con la macrodevaluación del peso que se dio a partir de la crisis iniciada en los últimos días de diciembre de 1994, nuestro intercambio comercial con el exterior pasó de un altísimo déficit comercial -en ese año el déficit mensual promedio fue de mil 500 millones de dólares- a un creciente superávit mensual que llegó a su punto más alto en el curso del primer semestre de 1996, en el cual el promedio mensual fue de casi 700 millones de dólares⁷⁵. A partir de entonces, a medida que se fue perdiendo el margen de subvaluación del peso y la economía se fue recuperando de su terrible recesión, el superávit comercial mensual empezó a perder dinamismo en forma importante. En el primer semestre de 1997 (ver cuadro 1) el saldo positivo mensual -tiene de 348 millones de dólares- fue la mitad de lo que había sido en el mismo período de 1996.

Como se recordará, una de las causas que originó la histórica crisis mexicana de 1995 fue precisamente el déficit comercial que se fue incrementando a lo largo del sexenio salinista y que en 1994 llegó a la impresionante cifra de 18 mil 500 millones de dólares, equivalente a 8 por ciento del PIB. Ese desequilibrio comercial se pudo sostener gracias a una entrada masiva de capital extranjero especulativo que permitió financiar las crecientes importaciones, mismas que alcanzaron un monto de casi 80 mil millones de dólares en 1994⁷⁶.

La recuperación de la economía (en el primer semestre el PIB tuvo un crecimiento de 7 %) , sobre todo después de una grave recesión como la que padecemos a causa de la devaluación de diciembre de 1994, puede ser la causa del déficit de la balanza comercial, y ello por la necesidad de importar todo lo que se necesita para la reactivación de la actividad económica, sobre todo bienes de capital y bienes intermedios. Del total de lo importado de enero a junio pasados, 92.17% fueron precisamente, bienes de capital y bienes intermedios, habiendo sido la importación de bienes de consumo únicamente 7.8% restante.

2.1.4.2. El espejismo del comercio

El aparatoso crecimiento de las exportaciones mexicanas es una realidad estadística pero una falacia económica. Como puede verse en el cuadro 2, en 1983 de cada dólar de exportación de mercancías (incluyendo maquila), 88 centavos en promedio correspondían a insumos mexicanos (materias primas, mano de obra, partes, componentes y otros insumos); para 1994, último año del estudio, el componente de integración nacional había descendido a sólo 42 centavos. Así, mientras la exportación total de mercancías muestra entre 1983 y 1994 un crecimiento de 8% anual, si quitamos el componente importado las exportaciones netas de origen mexicano sólo crecieron en 1.1% anual, porcentaje que además sería negativo en términos reales si descontáramos la inflación del dólar en ese período. Tremenda paradoja es el hecho de que en ese lapso de 11 años aunque las exportaciones brutas aumentaron en casi 35 mil millones de dólares anuales, lo realmente exportado por México sólo aumentó escasamente en 3 mil millones.

Lo anterior explica porqué el *boom* exportador no está funcionando como motor del crecimiento, y el porqué de sus efectos negativos de alto impacto, vía sus

⁷⁵ Héctor Vázquez Tercero, Empezó el déficit comercial, El Financiero, 25 de agosto de 1997.

⁷⁶ Héctor Vázquez Tercero, Op. cit.

importaciones, en el desequilibrio externo. Se comprueba también que el proceso de apertura externa no está convirtiendo a México en ninguna potencia exportadora, sino en una plataforma de maquila y ensamblaje para las corporaciones globales que está teniendo un costo muy alto en relación al daño y/o escaso beneficio que aporta al país y la población.

2.1.4.3. La inversión extranjera directa

2.1.4.3. 1. Antecedentes

Antes de desarrollar este apartado sobre el impacto que ha tenido la IED, conviene dar un panorama general, por la importancia que esto tiene para las economías y en especial para la nuestra.

Actualmente en esta materia de inversión, los países cuentan con tratados o acuerdos bilaterales y todavía no se cuentan con un marco institucional multilateral. En los *bussines* particulares, como en los tratados o acuerdos, se presentan consecuencias indeseables involuntarias o por obra de terceros que afectan esta relación, en los cuales de nada sirve el negociar y obtener beneficios, si no existe la forma de hacerlos cumplir. La legislación mexicana permite la solución de conflictos por medio del arbitraje entre dos o más particulares; también existen diversos mecanismos para la resolución de controversias entre Estados, mismas que son previstas en convenciones, tratados, y otros instrumentos internacionales, tales como el TLCAN.

En el capítulo XI del TLCAN contiene en su sección B el mecanismo de solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte, y tiene como objetivo *asegurar el trato igual entre inversionistas de los tres países signatarios*. Este ámbito de aplicación, es diferente al del origen de la inversión. La definición de inversión es más extensa, pues no sólo se refiere a capital; también incluye concesiones, derechos de propiedad industrial e intelectual. En este capítulo, se adopta un concepto amplio de inversión que incluye entre otros: empresas, participación accionaria, deuda entre afiliados, préstamos con vencimiento mayor a tres años, bienes inmuebles adquiridos con propósito de lucro y en general, aportaciones o transferencias de recursos hacia una de las partes.

Las obligaciones del Estado frente a inversionista previstas en el TLCAN son: no imponer requisitos de desempeño a la inversión, libre transparencia de recursos al exterior por conceptos, como utilidades, dividendos, ganancias de capital, intereses y pagos en especies, así como el trato nacional y trato de nación más favorecida, ambos conceptos implican que los Estados firmantes se comprometen a "otorgar a sus inversionistas y a las inversiones que éstos lleven a cabo, un trato no menos favorable que el que se otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas o a las inversiones de éstos en lo referente al establecimiento, adquisición, operación, venta u otra disposición de las inversiones"⁷⁷. Cada Estado signatario ha establecido sectores restringidos para la inversión.

⁷⁷ El TLCAN, SECOFI, Purrúa, 1994.

En este capítulo se consideran dos supuestos en que los inversionistas extranjeros pueden demandar a un Estado firmante por incumplimiento: I) cuando el inversionista de un país lo hace por cuenta propia; II) cuando el inversionista lo hace en representación de una empresa establecida en otro país firmante. Es importante mencionar, que antes de llegar a la demanda de arbitraje, las partes con base en el artículo 1118 deberán tratar de dirimir la controversia vía consulta o negociación. En caso de que las consultas no prosperen, se puede solicitar un arbitraje internacional. Este procedimiento inicia en el artículo 1119 donde el inversionista notifica su intención de someter la disputa a arbitraje.

Una vez que las partes consienten en someter reclamaciones a arbitraje con apego a los procedimientos establecidos en este tratado, se procede a integrar el tribunal arbitral. Salvo acuerdo de las partes involucradas en la controversia, el tribunal arbitral estará integrado por tres árbitros y el procedimiento se llevará a cabo en el territorio de uno de los países involucrados. Las posibles penalizaciones de este tribunal podrán ser las siguientes: pago de daños pecuniarios e intereses; la restitución de la propiedad o bien en sustitución; el pago de daños pecuniarios más intereses. Los beneficios de este capítulo podrán ser denegados por una parte a un inversionista de otra parte que depende de una empresa controlada por un país no parte, previa notificación y consulta con base en los artículos 1803 "Notificación y suministro de información" y 2006 "Consultas".

Aun y cuando México ha hecho cambios significativos para facilitar la inversión, éstos no han sido suficientes para ganarle a sus competidores como Brasil, China, India, Indonesia, Corea del Sur y Chile, entre otros, quienes ofrecen agresivos paquetes fiscales para atraer inversión. México debe aprovechar las ventajas con las que cuenta, como la localización global estratégica y el TLCAN; sin embargo, estos factores no son suficientes para asegurar la inversión.

2.1.4.3. 2 México, el mercado en IED más atractivo a nivel regional

En un contexto en el que se ha acentuado la competencia entre las economías en desarrollo por atraer capitales externos, la certidumbre y oportunidades que brindan los acuerdos comerciales y de inversión suscritos por México, las adecuaciones al marco jurídico para facilitar la participación de inversionistas extranjeros en algunos sectores productivos del país y la recuperación de la economía mexicana, han dado un fuerte impulso a los flujos de inversión nacional. México, a partir del Tratado de Libre Comercio comenzó a captar mayores montos de IED, en virtud de que los inversionistas foráneos tuvieron la percepción de que con el mismo riesgo país en el largo plazo disminuye; no obstante, la entrada de recursos provenientes de la IED ha sido relativamente limitada en el corto plazo, alrededor de siete mil millones de dólares anuales (cuadro 5) en el último bienio; ello en virtud de la secuela de la crisis económica que aún resiente el país y por la incertidumbre política prevaleciente; esta última ha afectado particularmente a la inversión susceptible de canalizarse a privatizar empresas o servicios públicos, a ello hay que añadir inadecuadas estrategias para poner en marcha los procesos de privatización. En la práctica se encuentra "atorada" la desincorporación de empresas petroquímicas, de gas natural, electricidad, satélites y de comunicaciones y transportes, principalmente, por las que el gobierno estimó habría un ingreso de divisas del orden de 120 mil a 14 mil millones de dólares. Con forme a la tendencia histórica, la IED en México se ha

dirigido de manera dominante al sector manufacturero, en los dos últimos años en buena medida a la industria maquiladora de exportación, en la que cobra participación creciente la proveniente de países asiáticos: Japón, Corea y Taiwan; empresas transnacionales de los mismos tienen nuevos proyectos en maquiladoras para los próximos tres años por más de mil 300 millones de dólares.

Para 1997, se prevé que 2,794 vendrán de América del Norte, 2,301 de Europa y 2,515 de Asia para un total de 7,511 millones de dólares. Asimismo, para el presente año se han dado un conjunto de eventos que hace pensar que el grueso del flujo de capital externo hacia la economía mexicana no es de carácter temporal, sino de largo plazo. En tal sentido, el ingreso de recursos vendría más por el lado de la inversión extranjera directa o por el lado del endeudamiento privado en el exterior.

En los últimos meses, han ingresado al país una gran cantidad de IED y que empieza por debilitar el tipo de cambio. Dichos eventos están referidos, entre otras, a las siguientes operaciones financieras realizadas por empresas mexicanas en los últimos meses: a) la venta por parte del Grupo Carso de 21.06 por ciento de su participación accionaria en Cigatam a Phillip Morris por aproximadamente 400 millones de dólares; b) el acuerdo entre el Grupo Cifra y Wal-Mart para que esta última adquiera una participación accionaria mayoritaria en Cifra, mismo que implicó una compra de acciones por un valor de aproximadamente mil 204 millones de dólares; c) el acuerdo entre empresas La Moderna y BAT Industrias para la capitalización de la primera por un monto de mil 712 millones de dólares; d) la venta por parte de GFB de los hoteles Westin Regina a la empresa estadounidense Rain Tree Capital Corporation por un monto aproximado de 300 millones de dólares; e) las colocaciones de bonos y notas de deuda por parte de Dina y Posadas, por aproximadamente cien millones de dólares, y f) el anuncio de la próxima emisión de ADS en Nueva York y Canadá por parte de TV Azteca por un monto de 680 millones de dólares⁷⁸.

Como se puede apreciar en lo anterior, el conjunto de estas operaciones suma un capital comprometido de más cuatro mil millones de dólares, mismo que si bien podría no ingresar en su totalidad a la economía, sí lo hará en una elevada proporción.

Entre enero y julio del presente año se tiene como IED y ubicada ya en la esfera productiva un total de 2,164.8 millones de dólares. Su distribución es la siguiente: Industria de la transformación 1468 mdd, comercio 154.3 mdd, servicios 539 mdd, industria extractiva 2.7 mdd y el agropecuario únicamente con 0.8 mdd (ver cuadro 5).

Según se desprende del cuadro 5, la IED por país de origen nos indica que Estados Unidos Participa con el mayor porcentaje; por ejemplo, en 1996 del total 6,004.5 millones de dólares, participó con 3,995 millones de dólares, que representa el 66.53 %, en tanto que el resto de los países sólo lo hizo con 33.47 % al acumular 2009.5 millones de dólares (cuadro 5).

La inversión extranjera directa (IED) es un complemento del ahorro interno (según el PRONAFIDE). Este es insuficiente para las necesidades del crecimiento económico en un país en desarrollo (ella es una de las características que los definen), y por ello tendría que ser complementado. Sin embargo, su importancia dentro de la economía nacional ha sido creciente. En un tiempo se consideró que

⁷⁸ Véase Rodolfo Navarrete ¿Qué pasa con el tipo de cambio?, El Financiero, 28 de julio de 1997.

no lo era tanto porque se hacía la comparación con el monto global de inversión o con respecto a la producción. Si embargo, se pasaba por alto que la presencia de la IED era la fundamental en las ramas industriales más dinámicas, y que con ello, se le imprimía un ritmo y un rumbo determinando a la industria, que a su vez determinaban la evolución de la economía nacional. De 1986 a 1996 ingresaron al país en forma de IED, más de 50,000 millones de dólares y con la actual administración, se pretende incrementarlo (ver cuadro 4).

México no sólo es el mercado emergente⁷⁹ más atractivo en inversión de corto plazo, sino que es la economía, a nivel regional, de preferencia por las empresas multinacionales en la realización de la Inversión Directa. En este sentido, México concentra el 31% de la Inversión Extranjera Directa de América Latina y el Caribe según un informe reciente de la Comisión Económica para América Latina, (CEPAL) que revela los efectos de la crisis mexicana en la afluencia de la inversión extranjera en la región. El informe destaca que esta constituyó una categórica advertencia sobre el peligro que encierra la existencia de elevados déficit de cuenta corriente la excesiva dependencia de la entrada de capitales externos de corto plazo y los bajos coeficientes de ahorro nacional, además de alertar sobre la necesidad de dar mayor coherencia a las políticas económicas⁸⁰.

Según el informe del organismo internacional, los principales receptores fueron México, con el 31% (6,965 millones de dólares), Brasil con el 21% (4,859 millones de dólares) y Argentina con el 17% (3,900 millones de dólares). Estos tres gigantes de la región, han experimentado situaciones distintas en cuanto a la inversión extranjera directa. En el bienio 1994-1995, Argentina cae de un 22.7 en 1990 a un 10.6% en 1994 y se recupera a un 16.5% en 1995. México, receptor en 1990 de algo menos de un tercio de la Inversión Extranjera ingresada a la región (32.7) tuvo un incremento notable poco más de 4,000 millones de dólares en 1994 en virtud de la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y recibió 11,000 millones de dólares, equivalentes a 42.2% del flujo regional de ese año. Pero que in embargo, el estímulo que representó su ingreso al TLC no fue suficiente para contener la drástica reducción del ingreso de Inversión Extranjera, provocada por la crisis de diciembre de 1994 y en 1995, su participación cae a un 29.5% (ver también cuadro 5).

2.1.5 Algunas críticas al nuevo modelo de crecimiento

Para enfrentar el agotamiento del modelo proteccionista, un nuevo paradigma surgió: el de la liberalización comercial, bajo el nombre de *Neoliberalismo*⁸¹. El supuesto era que por tal medio se resolvería el estrangulamiento

⁷⁹ Se define como mercados emergentes a aquellos mercados de valores que pertenecen a países con escasos niveles de desarrollo en relación con los alcanzados por los países altamente industrializados y que algunos estudiosos llaman del "primer mundo". En el marco económico, los mercados de valores emergentes presentan problemas de índole coyuntural y estructural, tales como: altas tasas de inflación, elevada concentración del ingreso, desequilibrios externos que se reflejan en devaluaciones de sus monedas, insuficiente desarrollo de los mercados de capitales y de dinero.

⁸⁰ Informe de la CEPAL 1997.

⁸¹ Uno de los ejes del discurso ideológico neoliberal es la modernidad: la modernización es eficiencia, pragmatismo, optimización del trabajo, elevación de ganancias, reorientación de la producción en aras de los sectores potencialmente consumidores del mundo. Sin embargo, la política neoliberal

externo. Para el conjunto del mundo en desarrollo esta visión es una nueva utopía pues mientras los países en desarrollo liberan sus mercados los industrializados los cierran (ej. Estados Unidos). En los ochenta, el mundo industrializado lejos de incrementar el comercio con los países en desarrollo lo hizo consigo mismo, marginándolos más del intercambio internacional.

En América Latina, Chile ha sido presentado falsamente por los publicistas neoliberales como un éxito de la economía neoliberal. En realidad, las políticas económicas diseñadas por los Chicago Boys e instrumentadas desde 1974, desembocaron en desequilibrios económicos externos e internos: crecientes déficit en cuenta corriente y en balanza de pagos, especulación, caída de las reservas, alza de las tasas internas de interés, desplome de la producción, incremento del desempleo, deterioro de los salarios reales, quiebra de empresas, alto nivel de desempleo y deterioro del bienestar social. El gobierno se resistió inicialmente a modificar la estrategia *freidmaniana* en espera de un ajuste automático, hasta que la crisis de 1981-1984 obligó a abandonar las recetas de los Chicago boys y a retirarlos del gobierno⁸².

El Estado pasó a jugar un papel activo en el proceso económico: intervino la mayoría de los bancos, indizó salarios a los precios, subsidió actividades económicas muy debilitadas, elevó los aranceles del 10% al 35% (posteriormente reducidos a 15%), reasignó el gasto público hacia la inversión y acentuó la diversificación de relaciones económicas para ponerse a salvo de las crisis económicas de Estados Unidos. De allí arranca el éxito chileno: no de la ortodoxia neoliberal sino de una estrategia económica pragmática⁸³.

Para el caso de México, este nuevo patrón de crecimiento tiene dos ejes básicos de funcionamiento: el primero sostiene al mercado como institución principal en la actividad económica, y entonces el Estado debe tener en ella una participación insignificante.

Ello se traduce en la privatización de la economía y la apertura comercial. El segundo supone que es necesario estabilizar la economía, es decir, erradicar los desequilibrios (inflación, déficit interno y externo); y, posteriormente, iniciar la etapa del crecimiento.

La apuesta de la política económica neoliberal se basó en que una vez realizada la privatización y liberalización del mercado, es decir, restaurado la "seguridad y certidumbre", el capital fluiría en grandes caudales hacia nuestro país, aumentando la inversión privada nacional y extranjera que serían el motor de crecimiento de la economía y de creación de empleos.

En base a un estudio realizado por Valenzuela, "...en el país, el grueso de la inversión privada nacional funciona respondiendo a una demanda previamente

impuesta desde el gobierno de Miguel de la Madrid, iniciado en diciembre de 1982, privilegia el pago de la deuda externa, impone la privatización de la actividad económica estatal, una feroz caída del poder adquisitivo del salario, la apertura del mercado interno y la reorientación de la producción nacional hacia el exterior.

⁸² J. Arancibia y B. Ramírez, "Chile: entre la ortodoxia y el pragmatismo", en Modelos de Crecimiento Económico en Tiempos de Globalización (Coordinado por José Luis Calva), Juan Pablos, México, 1995.

⁸³ Véase José Luis Calva "Globalización en la diversidad", El Universal, 4 /julio/1997.

existente. Es decir, su componente autónoma resulta débil y no opera creando demanda sino respondiendo a la que ya existe⁸⁴.

Para el caso se podrían mencionar los siguientes factores: i) el drástico recorte salarial ha provocado un fuerte descenso de las ventas hacia el mercado interno. Ello, por cierto, opera el tradicional dilema de los capitalistas: los menores salarios reducen los costos pero como también juegan por el lado de la demanda, lo que ganan por el lado de los costos lo pierden -y a veces de manera incrementada- por el lado de las ventas; ii) el gran descenso del gasto público (especialmente fuerte por el lado de la inversión) juega de una doble manera. Directamente, por el lado de la demanda global que cae amplificadamente según el valor del multiplicador del gasto público. Indirectamente, por la vía de los mayores costos de producción que provocan los cuellos de botella que engendra la débil inversión pública en caminos, puertos, servicios y demás; iii) de manera más o menos análoga, la apertura externa y la desprotección que conlleva sobre los mercados internos, impulsa un proceso de des-sustitución de importaciones; iv) las altas tasas de interés que han predominado a lo largo del periodo, amén de no elevar el ahorro (según postulan los neoclásicos) han provocado su conocido impacto negativo sobre la inversión; v) la demanda externa se ha elevado y ello genera un impacto favorable. Pero su impacto se limita a un delgadísimo segmento de empresas amén de que casi en su totalidad son propiedad de capitalistas extranjeros.

Para Valenzuela ... "en el modelo neoliberal se observa una gran expansión del excedente. Pero a la vez, la acumulación cae o se estanca. De este modo, la diferencia entre excedente y acumulación queda empíricamente demostrado".

Lo anotado puede considerarse como el abecedario (a b c) del desarrollo económico, pero el modelo neoliberal lo olvida por completo. El gasto público se recorta cuanto se puede, las tasas de interés se tornan usureras y el mercado interno se ve invadido por las importaciones que propicia la indiscriminada apertura comercial externa. Es decir, se configura una situación muy contraria al auge de la acumulación.

En cuanto a la dinámica exportadora nos puede bastar anotar lo siguiente: en el caso mexicano de los más de doce últimos años, las exportaciones han crecido a un ritmo bastante elevado. Pero -y este es un gran pero- las importaciones crecen aún más rápido y lo que se viene observando no es una tendencia sino a un déficit cada vez más abultado. Por ejemplo, el déficit en cuenta corriente en 1995 era casi de 7% del PIB (hubo un déficit de 1 576.6) y para 1996 disminuye, representando tan sólo un déficit de 0.6% (hubo un déficit de 1 922.0) con respecto al PIB, esto debido a la contracción de la economía en estos dos años (el PIB decreció en 1995 a -6.9%, en 1996 creció a 5.1%, para un promedio entre estos dos años, de -0.9%; es decir que en estos dos años no hubo crecimiento, al contrario, decreció)⁸⁵. Como puede observarse el impacto negativo de la liberalización indiscriminada es enorme, aunque hay quienes, como dijera Carlos Díaz-Alejandro: "*El fanático puede que llegue a la conclusión de que el país no está a la altura de la pureza del modelo*"⁸⁶ neoliberal.

⁸⁴ Valenzuela Feijóo, José C. El Modelo Neoliberal, Contenido y Alternativas, Investigación Económica Num. 211 enero-marzo Fac. Ec.-UNAM, 1995

⁸⁵ 2º y 3º informe de gobierno, EZPL, 1996 y 1997, respectivamente.

⁸⁶ Citado por José Luis Calva en "Liberalización Imprudental", El Universal, 1º de agosto de 1997.

En la presente administración, el gobierno ha intentado por la vía del TLC corregir parte de la situación. Con el tratado se busca atraer inversión extranjera y, a la vez, dinamizar las exportaciones hacia E.U. O sea, se trata de operar en los dos frentes que se ha señalado como críticos. Sin menospreciar su posible efecto a corto y mediano plazo en esos aspectos, se cree que es dudosa que ésa sea la ruta capaz de superar el problema en cuestión. Como el TLC también impulsa las importaciones, lo más probable es que la mayor inversión extranjera se limite, cuando mucho, a compensar o suavizar el mayor déficit comercial que provoque para México.

A modo general, se puede apuntar que durante los dos sexenios neoliberales se cumplió, con éxito la privatización (llegando prácticamente al límite) y liberalización de la economía. Sin embargo, el segundo objetivo (estabilización) tuvo éxito muy relativo, porque únicamente se redujo la tasa de inflación, lo cual, sin embargo, ha estado acompañado, inicialmente, de fuertes desbalances en los déficit fiscales y posteriormente, en las cuentas externas. Esto fue lo que sucedió hacia los años 1990-1994.

Lo preocupante, empero, ha sido el relativo estancamiento de la actividad económica; es decir, a pesar de que han transcurrido más de 12 años de políticas neoliberales no se han podido imponer condiciones para un crecimiento económico autosostenible, con equilibrios internos y externos.

Particularmente, durante más de 12 años de políticas neoliberales se utilizaron dos estrategias para lograr un crecimiento equilibrado. En el primer sexenio cuidaron el balance de la cuenta externa, lo cual provocó una inflación sin precedentes, en el segundo sexenio optaron por equilibrar las cuentas internas, es decir, el gasto público, permitiendo un fuerte desbalance del sector externo, aunque controlando la inflación (que de nada sirvió, dado que no se tradujo en un crecimiento económico), para lo cual utilizaron, como instrumento central de política económica a los "pactos" entre el gobierno, sector privado y trabajadores, con el objetivo explícito de reducir la inflación, para así crear las condiciones del crecimiento. Con la actual administración, se creó recientemente el PRONAFIDE, el cual pretende dar certidumbre al crecimiento de la economía de manera sostenida de cara al nuevo siglo. Con el PRONAFIDE lo que se busca es estimular el ahorro interno, que complementando con el externo, sea el motor de crecimiento.

Lo anterior muestra las condiciones en que en las últimas décadas, México se ha ido desarrollando en su economía a partir de la década de los treinta hasta la década de los ochenta. Al paralelo de esta situación, México se enfrentaría a la nueva integración económica internacional, el escenario de una "economía mundial globalizada". Al mostrar una desintegración sectorial e intra-industria, la economía mexicana, para hacerle frente, precipitó algunos procesos y no quedarse así, al margen de esta nueva exigencia internacional.

2.2. APERTURA COMERCIAL, REGULACIÓN Y DESREGULACION ECONOMICA EN MEXICO

Después de haber utilizado el modelo de Sustitución de Importaciones por largo tiempo, México "hecha mano" del modelo neoliberal a partir de los años ochenta. El nuevo modelo de desarrollo pregonado por el libre comercio y propone al mercado como rector de la actividad económica. Así, la economía mexicana pasa de ser una de las

economías más cerradas a una de las economías más abiertas del mundo. Este cambio de estrategia, ha tenido efectos importantes en el desempeño de la economía y ha sido acompañado de una reforma de la política microeconómica. Con los programas de regulación, privatización y apertura comercial, México se preparaba para hacer frente al proceso de la globalización. A continuación, se hace un breve análisis sobre la importancia de los programas, en una economía de mercado, y por qué en México estos no han funcionado.

2.2.1. Apertura comercial y Desregulación

La primera etapa del proceso de apertura comercial consistió en la eliminación de la mayoría de las restricciones no arancelarias y su sustitución por barreras arancelarias, para reducir, en una segunda etapa, los niveles y la dispersión de dichos aranceles. Este proceso que inicia en 1983 y, formalizado en 1985 con el ingreso de México al GATT (hoy OMC) y que se acelera a partir de 1987 ha sido complementado a través de negociaciones de acuerdos comerciales con distintos países.

La apertura comercial se ve reflejado en la balanza comercial de los últimos años. Las exportaciones no petroleras, que en 1980 eran el 25% del total, actualmente son más del 70%, con una participación creciente de las exportaciones manufactureras. Estas últimas han crecido, en promedio anual, a tasas superiores al 12% desde que se inició la eliminación de permisos y la reducción arancelaria, a pesar de las condiciones externas adversas, sobre todo en los últimos años. Este comportamiento se dió bajo una estabilidad macroeconómica; es decir, hasta antes de las variaciones en el tipo de cambio y su posterior crisis.

El proceso, como ya se mencionó, se ha visto acompañado de negociaciones comerciales con distintos países. Se firmaron convenios con la Comunidad Económica Europea, con el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, se firmó un acuerdo de complementación económica con Chile (1991) y en enero de 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Además, se firmó acuerdo de libre comercio con Costa Rica, Bolivia y, con Colombia y Venezuela, todos ellos entraron en vigor el primero de enero de 1995.

Este cambio en la estrategia de crecimiento tiene implicaciones microeconómicas importantes. En una economía de mercado, como la nuestra, al eliminar la distorsión que implica la protección comercial, es posible detectar mejor las ventajas comparativas del país y alcanzar un mejor patrón de especialización. Esto se logra al hacer los mercados más competitivos y permitir también a los productores el acceso a insumos a precios internacionales. Por lo mismo, dicho proceso ha requerido la implantación de importantes reformas que favorezcan el buen funcionamiento de los mercados y permitan elevar el nivel de eficiencia de la economía, al menos esa es la idea.

Dos aspectos destacan en la reforma microeconómica. Por una parte, la privatización, que favorece la toma de decisiones desde una racionalidad de mercado. En segundo lugar, la desregulación de las actividades económicas.

A continuación se trata brevemente la relación entre ambas medidas y, más específicamente, el fundamento y los logros del Programa de Revisión del Marco regulatorio de la actividad Económica, iniciado por el Gobierno Mexicano en diciembre de 1988. Cabe señalar que el programa de desregulación económica, aún no ha sido capaz de generar nuevas empresas, sino por el contrario, ha permitido que pequeñas

y medianas industrias desaparezcan; por lo que deberá revisarse y adecuarse, de tal manera permita generar nuevas empresas.

2.2.2. Desregulación y Privatización

La privatización implica transferencia de la propiedad, mientras que la desregulación busca la liberación de las fuerzas competitivas. Como es claro, la propiedad pública no necesariamente implica monopolio, ni la propiedad privada es una garantía de competencia. Por lo tanto, estructura de propiedad y regulación son temas complementarios y deben ser consistentes con los objetivos a nivel microeconómico. Por ejemplo las empresas como TELMEX, monopolio que perteneció al Estado después formó parte del monopolio privado.

La reforma microeconómica en México ha tenido como eje estos principios. En primer lugar, el reconocimiento de que la propiedad pública suele conducir a una asignación de recursos ineficiente, debido a que los tomadores de decisiones enfrentan una estructura de incentivos inadecuada, además de que poseen una restricción presupuestal blanda, por lo que el esfuerzo por ser eficientes no es el que debiera ser. Por lo que aquí debe reconocerse que ni el mercado ni el Estado son eficientes en la asignación de recursos.

En segundo lugar, se parte del principio de que la regulación⁸⁷ inadecuada, puede ser causa de una asignación de recursos subóptima al inhibir la competencia, protegiendo la concentración del mercado, con la consiguiente pérdida de eficiencia y efectos distributivos nocivos.

2.2.3. Importancia de la Regulación

La regulación de mercado debe cumplir dos objetivos básicos: en primer lugar, sentar las bases para maximizar la competencia potencial; en segundo lugar, crear una estructura de incentivos adecuada para la toma de decisiones.

El primer objetivo implica hacer que los mercados sean más disputables⁸⁸. Sabemos que el nivel de eficiencia en la economía no sólo depende del grado de competencia de mercado, sino fundamentalmente el grado de disputabilidad del mismo.

Un mercado es más disputable cuando la regulación permite que las amenazas de entrada de competidores potenciales sean creíbles para los productores. Esto obliga a comportarse en forma eficiente y de acuerdo con las preferencias de los consumidores. La regulación debe, por tanto, eliminar barreras a la entrada y a la salida de los mercados. Las ganancias en eficiencia y en el bienestar agregados resultantes se deben a dos aspectos, principalmente, la empresa se ve obligada a producir al costo mínimo, es decir, a optimizar; externamente, el precio final se reduce, permitiendo a los consumidores, finales o intermedios, asignar mejor sus recursos, sin la distorsión que implican los precios del monopolio.

⁸⁷ Para más definiciones a cerca de la Regulación puede verse a Barry M. Mitnick, *La Economía Política de la Regulación*, Fondo Cultura Económica, 1989. Pág. 38.

⁸⁸ Para el tema de "mercados más disputables puede verse a Baumol, W., "Contestable Markets: An Uprising in the theory of Industry Structure", *American Economic Review*, vol. 72, No. 1, 1982, pp. 1-15.

El segundo objetivo de la regulación, como ya se mencionó, consiste en crear una estructura de incentivos adecuada para que los agentes tomen decisiones óptimas. Aquí el gobierno enfrenta un problema como regulador: "la asimetría en la información" (que no es otra cosa más que la distinta información que posee un individuo con respecto a otro). El análisis del problema principal-agente utilizado en la teoría microeconómica, se aplica a la relación entre el regulador y la empresa. La información asimétrica está determinada por el hecho de que el gobierno desconoce la estructura de costos de la empresa.

Desde la perspectiva regulatoria, la fuente de ineficiencia se encuentra en esta asimetría de la información. Dado que el regulador no puede conocer ni estructura de costos de la empresa, ni su esfuerzo por ser eficiente, regular en aspectos específicos --fijar precios tope, imponer límites a las utilidades, influir en la utilización de ciertos insumos, etc.-- es una fuente de ineficiencia.

La regulación no debe ser distorsionante; debe concretarse a crear una estructura de incentivos adecuada, neutral en términos de intensidad factorial o selección tecnológica. El gobierno debe entonces, inducir por mecanismos de mercado la solución óptima desde el punto de vista social, haciendo compatibles la maximización de utilidades de la empresa con la maximización del bienestar. De ahí que desregulación no implica eliminar la regulación, sino regular bien.

La regulación debe, además, otorgar seguridad jurídica. Esto implica que las reglas sean claras y permanentes, que se reduzcan los costos de transacción e información para la toma de decisiones y, que se favorezca la existencia de un amplio "menú" de opciones para la selección tecnológica, al reducir el riesgo legal de la transferencia de tecnología.

Este punto nos introduce a un aspecto central: la innovación. La evidencia en los países desarrollados muestra que el principal fuente de crecimiento en el largo plazo es la innovación tecnológica, que favorece incrementos sostenidos en productividad.

La regulación también debe promover la innovación. Esto implica otorgar seguridad jurídica a la propiedad intelectual y favorecer la explotación adecuada y clara, evitar la discrecionalidad en su aplicación, minimizando la búsqueda de rentas, que se ve favorecida cuando existen controles excesivos y distorsionantes en ciertas actividades. Estos son, en términos generales, los fundamentos que deben regir las políticas regulatorias.

2.2.4. La Desregulación en México

Como se mencionó anteriormente, a partir de 1988 se inició en México un ambicioso programa de desregulación de la actividad económica. A partir de ese año se han llevado a cabo medidas importantes en este rubro, en términos de su impacto sobre la eficiencia y el buen funcionamiento de los mercados, y que no se ha reflejado.

La desregulación debe llevarse a cabo tanto en el mercado de bienes y servicios como en el mercado de factores. En México se ha trabajado en ambos frentes. La desregulación de los servicios financieros --llevada a cabo por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, por cierto insuficiente-- y las reformas al régimen de tenencia de la tierra-- llevada a cabo por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos-- son ejemplos de la desregulación del mercado de factores.

En el caso del mercado de bienes y servicios, la desregulación a incluido tanto a bienes comerciales como no comerciales --desde el mercado de semillas hasta el de

transporte y telecomunicaciones, así como bienes y servicios ofrecidos por el sector público y por el sector privado --en el primer caso se encuentra la generación de energía eléctrica y en el segundo la minería, entre otros.

Desde otra perspectiva, podemos distinguir dos grandes etapas de la desregulación: la primera, enfocada a mercados específicos, como los ya mencionados; la segunda, enfocada a crear las condiciones microeconómicas adecuadas para el incremento de la eficiencia y la reducción de costos en todos los mercados.

En esta materia de regulación económica, México aún carece de efectividad, por ejemplo: en mayo de 1996, con la eliminación de 40% de los 211 trámites que estaban obligadas a realizar las empresas ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), concluyó la revisión por parte del Consejo para la Desregulación Económica a esa dependencia. Y como resultado de esa revisión se acordó: reducir el número de trámites vigentes de 211 a sólo 127⁸⁹, lo que "aligera sustancialmente las obligaciones actuales de las empresas" a decir de la Comisión Federal de Competencia económica. Los que permanecerán, 103 no se eliminarán de ninguna forma, ya que según la dependencia se requieren para que las empresas tengan acceso a programas especiales -como son los de maquiladoras, de importaciones temporales de empresas exportadoras, o el de empresas altamente exportadoras. En esa revisión, también se convino establecer plazos precisos de resolución de la autoridad a los trámites que realizan las empresas. De esa forma, los requisitos que no tienen plazos de respuesta por parte de la Secretaría de Comercio pasan de 79% del total a sólo 7. Ello otorga certidumbre a las empresas, pues asegura la pronta respuesta de la SECOFI a sus gestiones, facilitándoles la planeación y realización de sus actividades. De igual forma se acordó reducir los requisitos de información y documentación que deben anexar las empresas en 80 por ciento de los trámites. Otros pasos a seguir serán la descentralización de diversos trámites de la SECOFI y la ampliación de las posibilidades de que las empresas puedan enviar sus solicitudes y recibir las resoluciones correspondientes por correo o mensajería.

A cuatro años de actividades de la Comisión Federal de Competencia, podemos destacar algunos ejemplos que ilustran las acciones llevadas a cabo por lo misma. En primer lugar, la investigación del mercado de tarjetas de crédito para evitar prácticas anticompetitivas en la fijación de comisiones a establecimientos y tasas de interés a tarjetahabientes. Un segundo ejemplo es la firma de un convenio de coordinación con PEMEX para establecer reglas claras y eliminar prácticas que inhiben la competencia en el establecimiento de estaciones de servicio para la distribución de gasolina. Se espera que, como resultado de este convenio, el número de establecimientos crezca de manera importante, beneficiando a los consumidores. Asimismo, este convenio elimina las restricciones para la provisión de servicios complementarios en las gasolinerías.

A pesar de las buenas intenciones del gobierno por regular el mercado, la existencia de lagunas y zonas grises en la Ley Federal de Competencia Económica

⁸⁹ Véase El Financiero del 20 de mayo de 1996.

no sólo impide atacar de lleno las prácticas monopólicas, sino que da pie a la creación de este tipo de actitudes que atentan contra la libre concurrencia. Hoy en México está aun "en pañales" (cuadros de la CFC y Principales Concentraciones Empresariales) en materia de competencia económica, sugieren analistas privados y reconocen los funcionarios del ramo. Además, en el reciente informe de la Comisión Federal de Competencia, correspondiente al 2º semestre de 1996⁹⁰, aceptan que el mismo proceso de apertura al exterior, la reforma económica que abre paso a una mayor participación del sector privado ha llevado por caminos en los que se realizan prácticas monopólicas difíciles de detectar y, en consecuencia, de combatir.

Comisión Federal de Competencia (CFC)*				
Asuntos atendidos 1993-96	93-94	94-95	96-96	2º sem 96
<i>Concentraciones, privatizaciones, concesiones y permisos</i>				
Casos ingresados e investigaciones de oficio iniciadas	103	107	189	144
Notificaciones de concentraciones ¹	54	77	102	75
Notificaciones de privatizaciones, concesiones y permisos ²	34	20	74	58
Investigaciones de oficio	15	9	11	9
Denuncias	0	1	2	2
Concluidos	91	89	165	149
No objetados	82	82	144	126
Condicionados	6	4	14	3
Objetados	0	1	1	1
Afirmativa ficta	0	1	0	0
Otros ³	3	1	6	19
En proceso	12	30	54	49

* El Financiero, 26 de julio de 1997.

1 Conforme al artículo de la Ley Federal de Competencia Económica. 2 Se refiere a participantes en licitaciones de empresas públicas, así como a asignaciones y permisos para explotar bienes del dominio de la nación o prestación de servicios públicos. 3 Incluye desechamientos y desistimientos.

Más aún, ni siquiera la privatización de actividades económicas es garantía plena de libre competencia, porque muchas veces las empresas en manos del Estado cuentan con poder monopólico en el momento de su venta y/o, en el mejor de los casos, pudieron haber nacido como monopolios naturales. Incluso, el propio presidente de la Comisión Federal de Competencia (CFC), reconoce que se han sofisticado los mecanismos de fusión y concentración, de participación en los mercados, lo que hace cada vez más difícil identificar prácticas anticompetitivas. Entre las principales prácticas monopólicas que se llevan a cabo, se detecta que de un total de 130 concentraciones revisadas por la autoridad de julio a diciembre de 1996, 40% fueron integraciones horizontales, que fomenta la agregación de activos entre competidores. Una de las vacunas aplicadas para estos casos cada vez más frecuentes es la desinversión.

⁹⁰ Informe de la Comisión de Competencia Económica, segundo semestre de 1996, presentado por Fernando Sánchez Ugarte, presidente de la CFC, julio de 1997.

Concentraciones

	Casos terminados Notificadas*	Investigadas de oficio	Suma
Resueltos por le pleno	130	0	130
No objetados	126	0	126
Condicionados	3	0	3
Objetados	1	0	1
Desechamientos	17	---	17
Desistimientos	2	---	2
Total	149	0	149

*Incluye concentraciones notificadas conforme al art. 20 de la Ley Federal de Competencia Económica denunciadas, así como concesiones permisos, cesiones de derechos y privatizaciones para la explotación de bienes del dominio de la nación y de prestación de servicios públicos.

Fuente: Comisión Federal de Competencia.

En su cuarto año, la Comisión Federal de Competencia procesó 782 casos de concentración, prácticas monopólicas y consultas sobre privatizaciones, concesiones y permisos gubernamentales. La mayor participación de la entidad obedece a la globalización de los mercados, la necesidad de las corporaciones de ser más eficientes y las atribuciones de la entidad para emitir comentarios en procesos públicos de concesión y apertura de sectores. Entre 1993 y 1996 los diferentes casos analizados por la entidad registraron una tasa anual de crecimiento de 42%. A lo largo del lapso la CFC emitió 343 notificaciones de concentración, la mayor parte registrada en la segunda mitad de 1996 cuando se inspeccionaron 144 casos. Durante el segundo semestre del año pasado las concentraciones ascendieron a un monto de 37 mil 356 millones de pesos (ver cuadro).

	Valor de las notificadas	
	Millones de Pesos	Empresas
Notificadas		
Verticales 6%		
Horizontales 40%		
Diversificaciones 54%		
Hasta 4.8	378.2	10
De 4.9 a 12	2,873.3	15
De 12.1 a 24	6,292.6	16
De 24.1 a 48	5,494.3	7
De 48.1 a 100	10,844.9	7
Más de 100	11,472.6	3
Total	37,355.9	58

Fuente: Comisión Federal de Competencia.

Entre 1993 y 1996, un total de 58 empresas recibieron sanciones que ascendieron a tres millones cien mil pesos.

Principales Concentraciones Empresariales

- Grupo Maseca-Archer Daniel Midland
- Sandoz de México-Ciba Geigy Mexicana
- Televisión Medcom-Inbursa
- Grupo Roussel-Hoechst Marion Rousseeil
- GE Capital-Americana Technologies
- Corporation Mobilcom-Nextel Communication
- AT & T Co.-Grupo Alfa
- Grupo Financiero Inverlat-The Bank of Nova Scotia
- Anheuser Bush International-Grupo Modelo
- Sercotel-Consorcio Red Uno
- Alfa-Bancomer-Visa
- Atantic Industries-Grupo Continental
- The Gillet Company-Duracel International

Fuente. CFC, El Financiero, 17 de julio de 1997

Uno de los excomisionados de la CFC, Pedro Bosch García, reconoce que la "la difusión insuficiente de la cultura de la competencia ha conducido a que en ocasiones las mismas autoridades sean partícipes en acuerdos entre agentes, ya sea para fijar precios o asinar territorios". Sin embargo, plantea que la LFCE no debe considerarse como un freno para la inversión sino "como un mecanismo promotor de la democracia económica"⁹¹. Después de todo cómo podría la legislación de competencia aislar a las firmas mexicanas de la globalización y de la crisis financiera de los mercados, que inducen a la eficiencia operativa, vía fusiones o alianzas estratégicas.

A continuación se reseña brevemente algunas de las medidas de desregulación más importantes llevadas a cabo en la administración de Carlos Salinas de Gortari⁹².

1. Ley de Transporte Terrestre

Una de las primeras medidas de desregulación fué la del sector de transporte de carga llevada a cabo en 1989. Posteriormente hubo modificaciones a la regulación de transporte multimodal y de carga y descarga en zonas federales, e incluso, se firmó un Convenio de Concertación de Acciones para la Modernización del Sistema Ferroviario. Todos estos cambios tuvieron efectos positivos sobre la eficiencia, al ser un bien no comerciable que puede representar un cuello de botella para el crecimiento.

En diciembre de 1993 se aprobó la Ley de Caminos, Puentes y Autotransportes, que incorpora los cambios regulatorios que se habían llevado a cabo en el sector a nivel de reglamento, consolidando un marco regulatorio general para esta actividad.

⁹¹ El Financiero, 17 de julio de 1997.

⁹² Las leyes y los reglamentos aquí analizados fueron consultados en diferentes números y fechas del Diario Oficial de la Federación. El total de las acciones llevadas a cabo en materia de desregulación económica por la administración de Carlos Salinas de Gortari se encuentra en la obra de Gabriel Martínez y Guillermo Fárber, *Desregulación Económica (1993-1994)*, Fondo de Cultura Económica, 1994.

Consideremos sólo un ejemplo: el transporte de carga. Este es un caso de servicio ofrecido por el sector privado. Los cambios en este campo permiten ahora total libertad de ruta, libertad de transportar cualquier carga que el vehículo permita y libertad de contratación entre el usuario y el transportista, entre otras importantes ventajas. La desregulación del transporte de carga implicó una ganancia en eficiencia estimada de 0.6% del PIB.

2. Servicios Portuarios

La nueva Ley de Puertos fue publicada en el Diario Oficial en julio de 1993 y establece las bases para la administración integral de un puerto se realice por sociedades mercantiles. Esta ley crea la figura legal de Administración Portuaria Integral (API). La API, mediante concesión de la SCT, realizará la construcción, planeación, promoción, operación, fomento y desarrollo del puerto, y operará los sistemas de vigilancia y seguridad. Asimismo, celebrará contratos de cesión de derechos con particulares interesados en explotar terrenos o espacios portuarios. Una API puede tener capital privado, capital estatal, municipal o federal. Se conserva el régimen de control por mexicanos.

En los puertos en donde no exista una API, se otorgarán concesiones para explotar y operar terminales e instalaciones portuarias de uso público o particular. Además, esta Ley establece un sistema de adjudicaciones por concurso, eliminando el procedimiento anterior establecido por la Ley de Vías Generales de Comunicación.

Esta Ley favorece la inversión en un sector prioritario, otorgando seguridad jurídica a los inversionistas interesados.

3. Energía Eléctrica

La provisión de energía eléctrica es otro de los rubros desregulados recientemente. La aprobación de las reformas a la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica y la publicación de su reglamento respectivo, en diciembre de 1992 y mayo de 1993, respectivamente, abren todas las opciones para la generación privada de electricidad a través de las figuras de cogeneración, autoabastecimiento y producción independiente. Respetando el principio constitucional de que el servicio público de energía eléctrica es una actividad económica reservada al estado, se elimina el monopolio en la generación de electricidad, manteniéndose sólo en distribución y transmisión.

Asimismo, se permite la interconexión de plantas, con lo cual se eleva la eficiencia de la red eléctrica de la CFE, reduciéndose los costos de operación. De hecho, la nueva legislación establece que la CFE deberá aprovechar la energía eléctrica que le resulte de menor costo, sea ésta generada por la propia Comisión o por particulares. La reforma también establece que la CFE tiene que brindar servicios de transmisión a todo el que lo solicite a cambio de una contraprestación. Finalmente, la nueva Ley permite la exportación e importación de electricidad.

4. Metrología y Normalización

Las regulaciones relativas a metrología y normalización que existían en México anteriormente obstaculizaban las actividades productivas y comerciales. No existía un sistema unificado de normalización y eran varias dependencias las que estaban

facultadas para expedir normas obligatorias. Esto introducía contradicciones e inseguridad jurídica. La nueva Ley de Metrología y Normalización facilita y hace más transparente la expedición de Normas Oficiales (NOM), a través de Comités Consultivos Nacionales, en los que participan representantes de productores, consumidores, e instituciones científicas.

Todas las NOM, además, tienen que estar fundamentadas en un análisis costo-beneficio, y su análisis será publicado y discutido con anterioridad a su expedición.

Otro avance en esta materia es el fomento a las actividades privadas de elaboración normas de observancia voluntaria, a través de la figura de Norma Mexicana (NM). Con la nueva Ley, entidades privadas podrán desarrollar normas de observancia voluntaria y el gobierno sólo supervisará que las normas no creen barreras a la entrada de nuevos competidores ni favorezcan a monopolios.

Finalmente, esta ley favorece el sistema nacional de laboratorios de prueba y permite la creación de entidades privadas de certificación e inspección que apoyarán el proceso de regulación de las entidades públicas.

5. Turismo

En servicios turísticos también se han llevado a cabo acciones de revisión de marco regulatorio. Se expidió el Reglamento para el Autotransporte Federal exclusivo de turismo y, en mayo de 1990, el Reglamento para el Servicio Público de Autotransporte Federal de Pasajeros.

Con estos reglamentos, se abrió el otorgamiento de permisos para transportes turísticos, se otorgó libertad de tránsito en todas las carreteras y se facilitó el movimiento de turistas en puertos, aeropuertos y terminales ferroviarias. Se establecen, además, lineamientos para la diferenciación de servicios por calidad, con tarifas liberadas, y con comercialización a través de agencias de viajes y mayoristas. Esto liberó un enorme potencial de desarrollo para el sector turístico que se había visto subexplotado debido a la excesiva regulación y la consiguiente estructura de mercado concentrada.

Posteriormente, en diciembre de 1992, se aprobaron reformas a la Ley Federal de Turismo que abrogan la de febrero de 1984, reduciendo sustancialmente los controles directos sobre la industria turística. Entre estos controles que se eliminaron, se encuentran los registros obligatorios y los controles de precios. Además, esta Ley evita la duplicación de funciones entre la Secretaría de Turismo y la Procuraduría Federal del Consumidor. Finalmente, se pretende que la secretaría de Turismo no sea un organismo de control, sino de promoción y fomento al turismo (que es lo se está haciendo en la actual administración).

6. Regulación Sanitaria y Fitopecuaria

Las reformas y adiciones a la Ley General de Salud, aprobadas en junio de 1991, eliminan el requisito de licencia sanitaria para establecimientos que elaboran alimentos y bebidas, así como tabacos, perfumería y artículos de belleza. Este requisito se sustituye por un esquema de avisos, normas sanitarias de buenas

prácticas de manufactura y verificación aleatoria. Además, se elimina el requisito de registro de responsables y auxiliares en los establecimientos señalados, así como en farmacias que no manejan estupefacientes ni sustancias psicotrópicas. Se eliminan, también, las autorizaciones para publicidad, excepto para productos seleccionados.

7. Sanidad Animal y Sanidad Vegetal

La Ley Federal de Sanidad Animal y la Ley Federal de Sanidad Vegetal fueron aprobadas en abril y diciembre de 1993, respectivamente. Estas nuevas regulaciones aprovechan, para el caso de los mecanismos de control sanitario, la infraestructura general establecida por la Ley Federal de Metrología y Normalización. Específicamente, se eliminan todas las autorizaciones de funcionamiento, que son sustituidas por Normas Oficiales Mexicanas de buenas prácticas de manufactura y avisos de funcionamiento. En el caso de la Ley Federal de Sanidad Animal, los requisitos de autorización para movilizaciones e importaciones también se sustituyen por certificados de acreditamiento de las NOM's correspondientes, expedidos por la SARH o por organismos acreditados.

Con el fin de promover la investigación, se eliminó el requisito de autorización para llevar a cabo investigaciones científicas en materia fitozoosanitarias. Finalmente, se fijaron reglas y no discriminatorias para el otorgamiento de concesiones de estaciones cuarentenarias, lo cual elimina la discrecionalidad. En el caso de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, la nueva regulación establece la modernización del sistema de inspección y vigilancia. La Ley plantea un ambiente legal básicamente preventivo, elevando sanciones a infractores. Además, se crea la posibilidad de acreditar unidades de verificación y organismos de certificación privados.

Estas reformas plantearon reglas mucho más claras para los productores siendo regulaciones consistentes entre sí, que por lo mismo simplifican el funcionamiento global de las reglas de normalización.

8. Ley de Sociedades Mercantiles

En 1992 se promulgó el decreto que reforma la Ley Federal de Sociedades Mercantiles, con la cual se facilita la creación de nuevas sociedades y se actualizan algunos requisitos que eran ya obsoletos.

Las reformas introducen la posibilidad de crear sociedades mercantiles a partir de dos personas. Asimismo, se permite el establecimiento de sociedades de responsabilidad limitada hasta con cincuenta socios. Un requisito obsoleto que se elimina con esta reforma es la autorización judicial para inscribir a las sociedades mercantiles en el Registro Público de Comercio. Finalmente, se da validez a las sesiones informales de consejo de administración y asamblea de accionistas cuando exista unanimidad, en el caso de las sociedades anónimas.

9. Protección al consumidor

El H. Congreso de la Unión aprobó en diciembre de 1992 la nueva Ley Federal de Protección al Consumidor. Esta Ley promueve los cambios regulatorios e institucionales en materia de protección al consumidor, teniendo como objetivos básicos reducir al mínimo el uso de instrumentos directos de control, que crean

burocracia y son ineficaces. La Ley está enfocada primordialmente a los aspectos informativos, mitigando la asimetría de información existente entre proveedores y consumidores.

De igual forma, la Ley busca impulsar una mejor identificación de problemas de carácter público, estableciendo sanciones ejemplares para su prevención e institucionalizar un proceso regulatorio eficaz que identifique mercados problemáticos y que tenga participación pública.

Esta Ley establece regulaciones para aspectos como créditos al consumidor, esquemas de autofinanciamiento, ventas a domicilio e indirectas, transacciones con bienes inmuebles, publicidad, promociones y ofertas, entre las más importantes. Además, incluye reformas institucionales como la delimitación de funciones entre la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y la Procuraduría Federal del Consumidor, así como la participación del Instituto Nacional del Consumidor (INCO) a la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO), evitando duplicación de funciones. Estas regulaciones, al ser claras y no dejar lugar a la discrecionalidad, eliminan prácticas de busca de rentas y otorgan mayor certidumbre a la actividad comercial, a la vez que permiten al consumidor contar con mecanismos eficaces de defensas ante abusos o duplicamientos.

10. Ley de Cinematografía

Otro cambio regulatorio relevante es el que se llevó a cabo en diciembre de 1992 con la aprobación de la Ley de Cinematografía. Esta Ley elimina los permisos de importación y exportación, así como el Registro Público Cinematográfico. Establece también controles en contra de la "piratería". Asimismo, la Ley delimita las funciones de las secretarías de Educación Pública y de Gobernación y elimina gradualmente el requisito de que el tiempo de exhibición sea, al menos, 50% para películas nacionales.

11. Ley Federal de Correduría Pública

La nueva Ley de Correduría Pública permite a los corredores llevar a cabo operaciones que anteriormente se reservaban a los notarios públicos, en aspectos mercantiles. De esta manera, la constitución y liquidación de sociedades mercantiles podrá ser efectuada ante un corredor público. Esta Ley da más fuerza a la figura de corredor público al exigir una mayor seguridad jurídica a su operación, sin establecer tarifas fijas para las actividades de correduría. Con esto, se abaten costos de transacción, se incide en la reducción de la informalidad y se limita el poder monopólico de los notarios.

12. Ley Federal de Competencia Económica

Teniendo en cuenta el gobierno que en el nuevo marco de crecimiento y desarrollo económico es un nuevo desafío de largo plazo y que la economía mexicana descansará cada vez más en el mercado, es necesario que el mismo funcione bien. Para ello, los responsables de la política económica han creado "Ley de Competencia Económica", que constituye como una Ley reglamentaria del artículo 28 constitucional en materia de competencia económica, monopolios y libre concurrencia. Sin duda una de las medidas más importantes dentro del Programa de Desregulación Económica. Esta Ley introduce una política de competencia moderna e independiente.

Con esta nueva regulación se establece una política para prevenir y contrarrestar las concentraciones monopólicas y se adopta "sanciones ejemplares" en contra de las prácticas colusivas o anticompetitivas, al menos es lo que se propone.

La ley tipifica las prácticas monopólicas en prácticas absolutas y prácticas relativas. Las primeras son las identificadas comúnmente como cárteles, pero también se incluye la colusión en licitaciones públicas. Las prácticas relativas, en cambio, son las conocidas como prácticas verticales y excluyentes, y para su sanción se requiere un análisis cuidadoso del mercado relevante y del poder de mercado de la empresa relevante. La legislación sanciona conductas monopólicas, es decir, prácticas que afecta la libre competencia, no la concentración de mercado en sí misma.

Con esta Ley se creó la Comisión Federal de Competencia, organismo desconcentrado de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial con autonomía técnica y operativa, con comisionados nombrados por plazos largos. Este es el organismo encargado de aplicar la legislación.

Por último, la Comisión Federal de Competencia intervino para abrir la competencia en telecomunicaciones, previno estudio de las características tecnológicas del sector, del marco regulatorio existente y del proceso de apertura en telecomunicaciones en varios países. La apertura en telecomunicaciones es especialmente importante si tomamos en cuenta la relevancia de este sector para la eficiencia de la economía en su conjunto. Un eficiente sector de telecomunicaciones reduce los costos de información, promoviendo, de alguna manera, el bienestar social. Por lo tanto, telecomunicaciones modernas y baratas son esenciales para el logro de una economía competitiva. Esta, como otras actividades que desempeña la Comisión es de gran trascendencia, al menos se le reconoce por su existencia.

Es evidente que el Estado tiene una menor participación en la actividad económica con la venta de empresas públicas, el abandono de precios controlados (price tape) a excepción las que operan en las áreas estratégicas y algunos servicios públicos. Por lo que, *el proyecto propone una política centrada exclusivamente en promover la eficiencia económica y el proceso competitivo*. Es decir, su fin no es proteger a la empresa y ni mucho menos al monopolio, sino favorecer a la competencia. Esto es, a la calidad en la producción de bienes y la prestación de servicios sin distinción de quien los produzca. Como puede apreciarse, la Ley de Competencia Económica, junto con la Comisión, no son un instrumento de promoción industrial o de fomento, sino más bien, un árbitro en el proveimiento de bienes y servicios competitivos.

Cabe destacar que la ley de competencia económica entró en vigencia a partir de junio de 1993 y sustituye las siguientes leyes:

- Ley orgánica del artículo 28 constitucional en materia de monopolios.
- Ley de atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica.
- Ley de Industrias de Transformación.
- Ley de Asociaciones de Productores para la distribución y venta de sus productos.

2.2.4.1 SU CONTEXTO

1. Un punto de partida de la nueva política es que la economía se encuentra abierta a la competencia externa bajo un sistema de tarifas bajas y homogéneas. La apertura comercial ha demostrado ser el más adecuado para reducir la existencia de

monopolios y precios altos. "Aunque no el único". México ha materializado esta apertura (una vez entrado al GATT, hoy OMC) con acuerdos y tratados de libre comercio.

2. Un segundo punto de partida es la desregulación de los mercados financieros, de los mercados no comerciables, -como el transporte- y de las reglas para la inversión extranjera directa. Teniendo como resultado la flexibilidad a la entrada y salida de los mercados, a través de la reducción de los costos de transacción. Lo que implica la neutralidad de esta política con respecto a la toma de decisiones de los agentes económicos y su revisión permanente de las regulaciones que afectan a la actividad económica.

3. Un tercer punto de partida es su reconocimiento de que una parte importante de las prácticas anticompetitivas tiene su origen en la conducta del sector público. Por lo que la nueva Política de Competencia se propone reducir el impacto negativo de las acciones del sector público, al tiempo, que hacerlos más competitivos. Pero no sin antes, derogar viejas leyes que podían llegar a promover conductas colusivas.

2.2.4.2 Creación del Consejo de Desregulación Económica

Para que el proyecto de desregulación económica no quede en simple "buenas voluntades", el gobierno mexicano como muestra de esfuerzo en la materia, el 23 de noviembre de 1995, instaló el Consejo de Desregulación Económica. Entre las metas del Consejo, destacan⁹³:

Establecimiento de Afirmativa Ficta cuando no haya una respuesta inmediata
 Adoptar un nuevo enfoque regulador y promotor que impulse las actividades productivas, el empleo y la inversión
 Reducción de trámites
 Registro único de trámites federales
 Evitar privilegios burocráticos
 Calendario fijo para revisión de trámites
 Quitar costos adicionales a las empresas
 Requisitos sólo para proteger a consumidores
 Mejorar la práctica regulatoria a través de un procedimiento de "vía rápida"
 Marco regulatorio transparente

A través de este consejo, se pretende agilizar la desregulación económica. Sin embargo, a dos años de haberse instalado, su desempeño no ha sido nada sencillo, dado que por mucho tiempo se burocratizó los trámites en la apertura y creación de empresas industriales y de servicios. De ahí que la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), uno de los órganos más importantes a nivel empresarial, critique fuertemente el proyecto. Para la Canacintra, "la desregulación y simplificación administrativa que ha llevado a cabo el gobierno federal para agilizar y simplificar los trámites que se requieren para el establecimiento, operación y

⁹³ El financiero, 24 de noviembre de 1995

regulación de la planta fabril, sólo ha quedado en palabras⁹⁴. La crítica que hace la Canacindra, es el hecho de que "las empresas pequeñas y medianas tienen que cubrir 43 requisitos ante nueve dependencias en el ámbito de competencia federal, estatal y municipal, para poder empezar a operar o ponerse al corriente de sus obligaciones". Además, "en el Distrito federal, por medio de las diversas dependencias, el empresario "puede" realizar aproximadamente 97 trámites ante el Departamento del Distrito Federal". Como puede observarse, de acuerdo con estos datos, en nuestra economía aún subsisten "candados" a la entrada y salida del mercado. Además, en México, los monopolios obstaculizan la libertad de competencia, lo que nos conduce entonces a la necesidad de institucionalizar los proyectos y políticas gubernamentales para formalizar, en este caso particular, el "Programa de Desregulación Económica". Aunque ya existe una primera institución (que es la Comisión Federal de Competencia Económica) en la materia, esta ha mostrado ser insuficiente e ineficiente.

Los mecanismos emprendidos por la economía mexicana para insertarse en la economía mundial globalizada, se sustentan en los siguientes puntos.

1. El proceso de apertura es ya un proceso irreversible, en el sentido de que sería más costoso intentar suprimirlo, que continuarlo. Es mejor "hacerlo bien". Sin embargo, es necesario acentuar la promoción de exportaciones, el apoyo a pequeñas y medianas empresas, y terminar de definir una política industrial adecuada.
2. La competitividad es uno de los signos de los tiempos actuales. Las empresas deberían invertir más en investigación y en capacitación de lo que lo han hecho hasta ahora. El "capital" humano será importante para encontrar las vías de un crecimiento sostenido. De la misma manera, se deberá poner especial énfasis en la calidad de la educación a todos los niveles.
3. La investigación asociada al desarrollo será una práctica vital para lograr un sistema económico eficiente, ahorrador de recursos y en armonía con el entorno.
4. Es posible que se acentúe la concentración del capital -de ahí la importancia del programa de desregulación económica- y con ello las ganancias y el ingreso. Las grandes empresas, creciendo quizás más horizontalmente que verticalmente, tenderán a agrupar en torno a sí recursos, capital, avance tecnológico.
5. El sector servicios se irá fortaleciendo ampliamente, desarrollándose rápidamente y ocupando un lugar primordial en la generación del PIB y en la dinámica económica. Será una fuente importante de empleo y oportunidades de crecimiento.
6. Dado que el modelo está centrado en la industria y los servicios, siendo un modelo que busca fundamentalmente la generación de las ganancias amplias y no la generación de beneficios (o bienestar), es imprescindible desarrollar programas que atiendan el sector agrícola y en general la población rural. De otra manera, su atraso no sólo permanecerá, sino que se hará más profunda.

⁹⁴ El Financiero, Domingo 7 de enero de 1996.

7. Uno de los problemas que se ha manifestado de manera inmediata ha sido el de la generación de un fuerte déficit comercial, que se mantuvo con la entrada importante de IED. Sin embargo, a futuro para el gobierno, la dinámica de las exportaciones manufactureras debió ser lo suficiente para darle viabilidad al modelo económico. De otra manera, la economía conservará su fragilidad; sin embargo ésta última es el que está vigente (fragilidad económica), y por lo tanto se hace necesario reformar el actual modelo o cambiarse.

2.3. LA ECONOMIA MEXICANA EN LA GLOBALIZACION

A principios de 1989 un grupo de intelectuales preguntó al recién ungido presidente Carlos Salinas de Gortari, si México iría a un mercado libre con Estados Unidos y Canadá. Salinas se opuso enfáticamente a ese proyecto por considerar que la economía mexicana estaba en desventaja por su menor grado de desarrollo.

Pocos meses después, en actitud opuesta a sus declaraciones, Salinas inició la globalización de la economía mexicana, no de manera gradual como lo aconsejan los cánones: esto es, ajustando la reducción de aranceles a la apertura de los mercados externos y a las posibilidades de competencia exitosa de nuestros productos en el mercado internacionalizado, sino con acciones y ritmos acelerados sin precedentes en la globalización:

- a) El gobierno salinista inició una violenta apertura comercial, cancelando los permisos de importación y derogando el código aduanero mediante una intensa reducción arancelaria.
- b) Eliminó la reducción de precios y salarios.
- c) Decidió la reducción del Estado, abatiendo el gasto público y privatizando el sistema bancario y los organismos y empresas del sector público.
- d) Acordó un menor deslizamiento del peso con respecto al dólar.

Esta abrupta y torpe política para emprender el proceso de globalizador provocó que la oportunidad histórica de insertar nuestra economía de manera gradual y selectiva en el concierto de economías internacionalizadas fracasara, cancelándose una importante vía adicional para el desarrollo nacional que debiera haber apoyado la expansión y consolidación de la planta industrial y del mercado interno. A cambio, el método salinista de apertura al exterior provocó en los hechos una globalización económica subordinada, penetrada y dominada; esto es, una internacionalización apegada al interés del capital, particularmente norteamericano. Los efectos no se hicieron esperar:

1. Sucesivos y crecientes déficits de la balanza comercial. Habiendo existido en 1988 un superávit de 1,667 millones de dólares, a partir del primer año de gobierno salinista los desequilibrios comerciales determinaron que la cuenta corriente de la balanza de pagos registrara déficits crecientes y recurrentes, en 1989 de US\$6,085.3 Millones; 1990, US\$8,106.6 millones; 1991, US\$13,788.7 millones, 1992, 24,804.3 millones; 1993, 23,392.7 millones; y 1994, 29,662.0 millones. Con la administración de Zedillo ésta cuenta ha mostrado mejoría, en 1995 hubo un déficit de 1,576.7 millones y 1996, fué de 1,922.2 millones⁹⁵ (que fue posible "gracias" a la contracción económica después de la crisis), con

⁹⁵ Indicadores Económicos, junio de 1997.

- superávits en la balanza comercial (ver cuadro1), lo que equivale a un déficit acumulado en cuenta corriente durante el sexenio salinista del orden de los 105,839.6 millones de dólares, en tanto que en los dos primeros años de Ernesto Zedillo es de 3,498.9 millones de dólares.
2. Como la apertura externa canceló de hecho el ahorro interno, el financiamiento de las importaciones obligó a recurrir a nuevo endeudamiento externo. Así en 1993 se contrataron créditos por 13,400 millones de dólares y en 1994 por 8,600; incrementándose la deuda externa del país a total de 136 mil millones de dólares al cierre de diciembre de 1994.
 3. La captación de ahorro externo vía inversión financiera privada a corto plazo, inestable y especulativa (el famoso capital golondrino), también coadyuvó a financiar los déficit comerciales durante el gobierno de Carlos Salinas.
 4. La apertura comercial de Salinas se inició desde el primer año de gobierno, no esperó a la firma del tratado de libre comercio (TLC). Lo que se puso en marcha el 1º de enero de 1994 fue un tratado de libre inversión y la formalización del acuerdo comercial.

Desde 1993 distintas instancias nacionales y del exterior encendían focos rojos⁹⁶ señalando los riesgos del desequilibrio comercial y de la sobrevaluación del peso. El gobierno hizo caso omiso de esas advertencias en función de razones de orden económico político. En lo económico, pensaron que una devaluación restaría credibilidad al país y provocaría la fuga de capitales así como la suspensión del flujo de la inversión extranjera. En lo político, se propusieron no afectar las elecciones presidenciales del 21 de agosto a favor de Ernesto Zedillo y no debilitar la candidatura de Carlos Salinas a la presidencia de la Organización mundial del Comercio (OMC).

Con el tiempo lo que debía ocurrir, ocurrió. Fatalmente la devaluación se dio después de agotar, casi las reservas del Banco de México. Fueron usadas para amortiguar el impacto de la excesiva demanda de dólares, primero para financiar las cuantiosas importaciones de bienes y servicios, después para mantener la política cambiaria y contener la fuga de capitales. De diciembre de 1993 a diciembre de 1994 las reservas nacionales se redujeron en 23,400 millones de dólares y en sólo tres semanas del gobierno de Zedillo disminuyeron en 11,104 millones de dólares. Los efectos de la crisis económica en México no se hicieron esperar en el plano internacional, gracias a la creciente globalización financiera.

2.3.1 EL PROCESO DE GLOBALIZACION FINANCIERA EN MEXICO.

La globalización representa, en lo fundamental, el conocimiento a bajo costo de la evolución y comportamiento de los mercados financieros internacionales, de modo que los recursos e intermediarios financieros alimentados por las discrepancias nacionales en los rendimientos han adquirido libre movilidad para dirigirse y ubicarse prácticamente en cualquier mercado del mundo y de manera casi instantánea. La globalización financiera; en este sentido es un proceso dirigido a la unificación del mercado financiero mundial.

⁹⁶ Véase por ejemplo a Huerta González, Arturo. *Los riesgos del Modelo Neoliberal mexicano*. Diana, 1993.

Los efectos de la globalización financiera, se considera, para la economía mexicana, que son positivos y negativos paralelos, por un lado, ayuda a explicar la fuga de capitales mexicanos de la década de los ochenta y, por el otro, favoreció la modernización y liberalización del sistema financiero mexicano de los últimos cuatro años.

La globalización financiera es un proceso dirigido a la unificación del mercado financiero mundial en donde se dá el continuo y más fluido comercio de capitales por parte de agentes que consideran las actividades financieras nacionales e internacionales como parte integral de su actividad.

Entre los determinantes de la globalización se considera que son de dos tipos: los determinantes estructurales de carácter económico y tecnológico, y los determinantes de carácter regulatorio. Entre los primeros, se considera al shock petrolero de 1973 como uno de los más importantes, que trastocó el sistema económico y financiero mundial. Este no sólo cambió la dirección de los recursos mundiales sino que además, al generar un proceso inflacionario mundial, incrementó la volatilidad de tasas de interés y del tipo de cambio generando así necesidad de nuevos instrumentos financieros que protegieran a los inversionistas contra los riesgos derivados de estos precios. Los avances tecnológicos en materia de computación y comunicación, hicieron más fácil la movilidad de los capitales, no sólo para protegerse de riesgos sino, fundamentalmente, para buscar alternativas de rendimiento en otros países. La desregulación y liberalización de gran parte de los mercados a nivel mundial favoreció en gran medida este flujo.

Los cambios en las estructuras de los sistemas financieros y en especial bursátiles fueron acompañados de la creación de nuevas formas de operación, lo que implicó la innovación en los instrumentos y mecanismos de operación, el cambio en la actitud de los inversionistas e intermediarios financieros y la desregulación y automatización de los mercados en sí. Producto de ello, se desarrollaron con mayor impulso los productos derivados (opciones, futuros, swaps, etc.), la banca universal, los inversionistas institucionales, la autorregulación, etcétera.

Entendido de este modo, el proceso de globalización financiera mundial generó una serie de efectos positivos y negativos a nivel mundial, tales como el incremento en el flujo mundial de fondos, la mayor interdependencia entre los mercados financieros mundiales, la tendencia a la igualación mundial de las tasas de interés de rendimiento de activos sustitutos, la desintermediación financiera, etcétera.

En el caso concreto de México, actuó complementariamente a los factores internos de política económica, para la explicación de la fuga de capitales de la década de los ochenta y lo que va de los noventa. Sin embargo y casi de una forma paralela, creó la necesidad y provocó en gran medida la modernización y liberalización del sistema financiero mexicano.

En suma, el proceso de Globalización Financiera en México, revela los diferenciales entre el sistema financiero mexicano y uno globalizado, tratando de ubicar el grado de desarrollo interno y por lo tanto el camino a seguir para lograr un sistema financiero más maduro y eficiente. Esto no implica reproducir todos y cada

uno de los instrumentos, mecanismos y sistemas que existe en los países desarrollados, sino más bien desarrollar eficientemente los que requiera el crecimiento económico del país.

2.3.2. Los errores en la administración de Salinas

El mensaje del presidente Zedillo el 29 de diciembre de 1994⁹⁷ explica la crisis económica con estas palabras: "Ahora puede apreciarse con claridad que el déficit en cuenta corriente llegó a ser tan grande durante los últimos años que, dadas las circunstancias internas y externas, era insostenible. Es preciso reconocer que hubo una subestimación del problema y esa subestimación fue sumamente grave".

Con estas son ya cuatro las crisis económicas que de manera consecutiva se han presentado en los últimos cuatro sexenios (Echeverría/1976, López Portillo/1982, Miguel del la Madrid/1987, y ahora Salinas-Zedillo en 1994). Pareciera haberse configurado una suerte de problema sexenal incubado de manera permanente en nuestro sistema. Por ello resulta fundamental tratar de responder a dos cuestiones correlacionadas: a) ¿por qué esa subestimación del déficit de la cuenta corriente? y b) era evitable esa subestimación, como pudieron haberlo sido las decisiones u omisiones que llevaron a las crisis precedentes?

La explicación sobre la subestimación de la cuenta corriente, que señalara como causa principal de la crisis el presidente Zedillo, puede darse en función de un error de juicio, disposición y cálculo del expresidente Carlos Salinas⁹⁸.

a) Error de juicio. En el texto del sexto Informe de Gobierno de Salinas, sobre el déficit de cuenta corriente se señaló lo siguiente: "La contrapartida natural del superávit en la cuenta de capital es un déficit de la cuenta corriente. Este déficit es la prueba de que el país está haciendo uso de recursos del exterior, que hacen posible la expansión de la planta productiva nacional a mayor velocidad que si se utilizara exclusivamente financiamiento de origen nacional".

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 gobernador del Banco de México, Miguel Mancera Aguayo (MM) en una entrevista al semanario *Tendencias Económicas y Financieras*, del grupo editorial Expansión, volumen VII, número 404 del 2 de diciembre de 1994 (dos semanas antes de la devaluación) de la siguiente manera: "El tamaño del déficit de cuenta corriente es, en cierto modo, la medida del éxito del país, no del fracaso". Y agregó: "lo que pasa es que la gente no acaba de entender la conexión que existe entre la cuenta de capital y la cuenta corriente". Según MM, la conexión entre estas dos cuentas consiste en que un superávit en la primera trae aparejado un déficit en la segunda. En otras palabras mientras más capitales ingresen al país (cuenta de capitales superavitaria) mayor será el saldo negativo de la balanza de pagos (cuenta corriente deficitaria). Consecuentemente, no es tan

⁹⁷ Ver el Financiero del día 30 de diciembre de 1994.

⁹⁸ Como dijera el historiador inglés Herbert AL. Fisher: Los fracasos de los políticos no se deben ordinariamente a la traición, a la felonía o al delito, ni a otras faltas que caen dentro del procedimiento judicial, sino a errores de juicio, de disposición o de cálculo.

importante que exportemos menos de lo que importemos (subestimación), mientras ingresen capitales foráneos al país (sobreestimación). Concluyó MM en esa entrevista: "podríamos decir que cuanto más éxito tenga México como país atractivo para la inversión, es casi seguro que será más grande el déficit de cuenta corriente. Si no ¿cómo propiciar la atracción de capitales?". En síntesis, el flujo de ahorro externo reflejado en el superávit de la cuenta de capitales incrementa la disponibilidad de divisas y con ellas las importaciones son mayores. Es así que se establece un círculo que parecería perfecto: flujo al país de ahorro externo-superávit de cuenta de capitales-más divisas-más importaciones para ampliación de planta productiva-más ahorro externo; círculo en el que las exportaciones del país importador de capitales son marginales o secundarios porque la cuenta corriente deficitaria está financiada por el ahorro externo.

En el mismo semanario *Tendencias Económicas*, pero en el número 397 del 24 de octubre, Salinas sostuvo exactamente la misma teoría que Mancera: "en la década pasada el déficit comercial provenía de un déficit fiscal excesivo, hoy no hay déficit fiscal, hay equilibrio fiscal" ¿porqué entonces tenemos déficit comercial?, porque éste proviene de las entradas masivas de capital (superávit de cuenta de capitales) y nosotros queremos que siga entrando capital foráneo a México, y mientras se den estas entradas masivas de capital vamos a seguir teniendo déficit comercial. Pero eso nos está permitiendo, con las entradas de capital, crear una infraestructura productiva mejor, ser más eficientes. Japón tuvo déficit comercial durante 50 años y hoy es el principal exportador del mundo".

Sin embargo, ese juicio que consiste en vincular el déficit de la cuenta corriente a la cuenta de capitales, descansa en los siguientes supuestos: a) la dependencia del capital foráneo como variable fundamental del desarrollo; b) el destino específico de ese ahorro externo. Como se sabe, no va todo o por lo menos un buen porcentaje a inversión directa, el mayor porcentaje está destinado a inversiones en cartera. Según el Informe de Labores 1993-1994 que presentó Pedro Aspe como complemento al sexto informe de Salinas, (pág. 18), sólo el 26.7 % de los recursos captados del exterior por concepto de inversión extranjera fueron a inversión directa (plantas, equipos, etc.) el otro 73.3 % a cartera. En otras palabras 2/3 partes de esas "entradas masivas de capital", a que aludió Salinas en la entrevista señalada, no se destinaron a "crear una infraestructura productiva mejor, ser más eficientes" según indicó, sino a invertir en bolsa. Se trata, por tanto, de un capital por naturaleza volátil, que entra un día y sale al siguiente por medio de una simple llamada telefónica que toma segundos, como en efecto salió en tan sólo 48 horas que pasaron entre el anuncio de Serra Puche del recortamiento de la banda de flotación y la flotación libre. La salida de casi seil mil millones de dólares en sólo dos días confirmaba ese alto grado de volatilidad. Por tanto, es un error de juicio que hace muy vulnerable a la economía, vincular la cuenta corriente a la cuenta de capitales sobre todo si esta última está condicionada por flujos de capitales en extremo volátiles y en un momento en que las tasas de interés foráneos estaba subiendo.

b) El error de Cálculo. Pensar que el flujo del ahorro externo se mantendría más o menos constante, a pesar de un turbulento 1994, y por tanto, alcanzaría para financiar el déficit de la cuenta corriente, sobre todo si las entradas de capitales de los dos años anteriores al estallido de la crisis sólo representaban cambios en portafolio constituyen un error de cálculo. No hay que olvidar en este punto que también José López Portillo apostó el extremo endeudamiento, a la preservación o

alza de los precios del petróleo en el mercado internacional, es decir, al igual que Salinas, fue una apuesta demasiado confiada y grande al sector externo de la economía; pero los precios se desplomaron como se desplomaron las inversiones foráneas con ellas la economía del país.

c) El error de Disposición. A los errores de juicio y de cálculo se sumó el de disposición. El supuesto de la teoría Salinas-Mancera era que fluyera permanentemente capital foráneo y que éste se aplicara a inversión directa. En efecto, esto sucedió hasta 1993 en donde la inversión extranjera ascendió a 33 mil 331.7 millones de dólares, si bien ya se vio que toda ella fue a plantas y equipo, sólo una tercera parte. Pero en 1994 la historia fue diferente. A pesar del levantamiento armado en Chiapas durante el primer trimestre de 94 se recibieron nueve mil 634.5 millones de dólares del extranjero, cifra apenas inferior a los 10 mil 889.8 del último trimestre de 1993. Pero después del asesinato de Colosio, en el segundo semestre de 1994, sólo se captaron dos mil 776.9 millones de dólares, lo que indica un desplome de casi 80 por ciento de una supuesta fuente de estabilidad de nuestra moneda. En el informe referido de Pedro Aspe (pág. 18) la cuenta de capital mostró un superávit de 12 mil 447.3 millones de dólares, hasta junio, ya para entonces inferior del mismo lapso en 1993. Frente a una cuenta de capitales en picada, a contrapelo, veamos el comportamiento de esa subestimación de cuenta corriente. En el primer trimestre del 94 el saldo negativo era de seis mil 700.9 millones de dólares frente a un superávit de capital que ya se mencionó, mayor a los nueve mil 500 millones de dólares, para el segundo semestre el déficit en cuenta corriente crecía hasta alcanzar 12 mil 124.5 millones de dólares en agosto, según el informe de Aspe (pág 16). En pocas palabras, mientras el superávit de la cuenta de capitales decrecía, sobre todo por la fuga de esos capitales golondrinos-improductivos, el balance de la cuenta corriente aumentaba, afectando con ello a las reservas, como lo señaló el presidente Zedillo en su mensaje cuando dijo: "... dado el uso de reservas internacionales que a lo largo de 1994 hubo de efectuar el Banco de México, se llegó a un punto en el cual ya no fue posible cubrir la diferencia con sus propias reservas"⁹⁹.

A manera de resumen, la estrategia del recurso externo para financiar la cuenta corriente en que creyeron Mancera y Salinas funcionó hasta 93 y principios de 94, pero para el segundo trimestre de ese año ya no operó, la cuenta de capitales decrecía y el déficit de la cuenta corriente aumentaba y esto no les podía ser invisible a las autoridades. La referida revista *Tendencias Económicas y Financieras*, en su número 390, desde los primeros días de septiembre de 1994 apuntó: "Los analistas extranjeros ya se han mostrado preocupados respecto a la permanencia del déficit en cuenta corriente de la economía mexicana. Como lo señalaron insistentemente las autoridades, éstas no identifican un problema en la existencia de un cuantioso déficit en cuenta corriente y, por ende, no han instrumentado medidas para abatirlo". Apesar de las evidentes muestras de la infuncionalidad de su estrategia, Salinas creyó corregirla con más de lo mismo en lo que siempre había creído, esto es, más captación externa. Para ello aumentó las tasas de interés y se echó mano de reservas, todo menos aceptar que en las circunstancias específicas de 94 la estrategia no estaba operando, que había que desecharla, lo que implicaba transitar por el camino de la regulación del saldo

⁹⁹ Los datos aquí mencionados han sido extralidos del *anexo estadístico* del primer informe de Zedillo e *Indicadores Económicos del Banco de México*.

negativo de la cuenta corriente e instrumentar una política cambiaria más realista. A esto el expresidente, simplemente no estuvo dispuesto.

De esta manera se conjugaron los tres errores de Salinas: de **Juicio**, vincular, en la manera como se hizo, al déficit de la cuenta corriente con la cuenta de capitales; de **cálculo**, pensar que el flujo del ahorro externo se mantendrá más o menos constante y si decrecía bastaba con subir las tasas de interés; y de **disposición**, al percatarse de que todo esto no funcionaba, negarse a cambiar la estrategia y darle la cara a la devaluación o, por lo menos, a un recorrimiento de la banda de flotación antes de finalizar el sexenio para dejar limpia la plataforma de despague del presidente entrante.

2.3.3. La "Primera Crisis en la era de la Globalización Económica"

El endeudamiento de los años sesenta y setenta dejó en muchos países una infraestructura y un sector industrial modernizados, a pesar del frecuente desajuste entre el volumen de algunos proyectos y su capacidad, al momento de su operación, de generar divisas para pagar los préstamos. En los años noventa, los países fueron inundados por la marea de capital líquido y especulativo que desbordó del centro hacia la periferia "emergente", en respuesta al diferencial de interés que se ampliaba en la medida que se ablandaban las políticas monetarias en los países desarrollados. "La crisis mexicana hace ver a los desinformados: no fueron los países y sus mercados emergentes los que volvieron al mercado internacional de capitales sino que fueron estos los que volvieron a los países considerados emergentes"¹⁰⁰.

En estas circunstancias favorables se ejecutaron súbitamente programas antiinflacionarios con base (y valoración) cambiaria y en la apertura de la economía. Fueron registrados progresos en la situación fiscal y el crecimiento reaparece impulsado, sobre todo, por las ganancias de renta real resultantes de la estabilización. En los sótanos de esta euforia se ampliaban el déficit y se acentuaba la contracción de la estructura productiva con un desestímulo más intenso de las actividades exportadoras y de aquellas dirigidas a la sustitución de importaciones. Aunque hay responsables en la política económica, como Francisco Gil Díaz, que afirman que no sólo lo anterior fue el detonante de la crisis, sino también de "las insuficiencias en la privatización y supervisión bancarias"¹⁰¹.

Analizando específicamente la crisis en México, vemos que hasta el 20 de diciembre de 1994 todo parecía marchar sobre ruedas y pese a los focos rojos que se habían prendido en la economía, tales como un creciente déficit en la balanza de mercancías y servicios, el que pasó de 6,085 millones de dólares en 1989, a 29,662.0 millones de dólares al fin de 1994, el mayor en la historia económica del país; así como un decaimiento en el ritmo de crecimiento del Producto Interno Bruto, el cual tuvo un máximo de crecimiento de 4.4% en 1990, disminuyendo a 3.6%

¹⁰⁰ Luis Gonzaga Belluzzo, La crisis de México y las fuerzas del mercado, Investigación Económica Núm. 213, julio-septiembre 1995.

¹⁰¹ Héctor Vázquez Tercero, "Nueva interpretación de la crisis mexicana", El Financiero, 15 de septiembre de 1997.

en 1991, 2.8% en 1992, 0.6% en 1993, se recupera en 1994 con 3.5%¹⁰²; y sobre todo una disminución acelerada de las reservas monetarias de México, que de un monto de 24,500 millones de dólares al fin de diciembre de 1993, se redujo -especialmente en los meses previos-, a poco más de 6,000 millones al fin de 1994. México había sido considerado como ejemplo más exitoso de la aplicación de las políticas neoliberales de entre las llamadas economías emergentes, no obstante que el malestar social estaba presente expresándose en diversas formas y manifestaciones públicas, con protestas, mítines, marchas, plantones u otras formas de expresión colectiva que desde distintos sectores y regiones, se generaron a lo largo y ancho del territorio nacional, a consecuencia de la disminución del nivel de vida de la mayor parte de la población, del abatimiento de los salarios y las prestaciones sociales, pérdida de poder de negociación de los sindicatos, cierre de fábricas y disminución de horas de producción de otras. Los financieros internacionales y sus asesores hicieron caso omiso de ese malestar social y continuaron apoyando la política económica de Carlos Salinas; peor aún, también hicieron poco caso de los crecientes elementos de descomposición política que en forma cada vez más notoria se observan y sienten en el aparato gobernante de México.

La crisis de la administración Salinas-Zedillo ha sido -y es- de larga data (por lo menos desde hace unos veinte años), fue oscurecida por los años del auge petrolero de 1978-1981; en estos años el país creció al 8% anual. Las políticas neoliberales se empezaron a aplicar, ya con fuerza, desde el año de 1982 en adelante, con todas sus funestas consecuencias sobre la población: la disminución de sus niveles de vida, la semidestrucción del aparato productivo agropecuario e industrial y con la disminución del gasto estatal en educación y seguridad social; por ello, se puede afirmar que el más reciente colapso financiero de México, no ocurre en el marco de una economía boyante, sino de una economía golpeada y deteriorada. En verdad, este último colapso es sólo una etapa de mayor profundización, rápidamente acelerada, por la acción destructiva y parasitaria del capital especulativo nacional e internacional, "hijo predilecto y consentido del neoliberalismo, pero principal responsable del actual marasmo económico"¹⁰³.

Con la devaluación de peso mexicano, de repente todo se derrumbó y la desconfianza que ya se observaba en el escenario financiero internacional y sobre todo nacional, se transformó en confusión, inconformidad y hasta visos de pánico se manifestaron entre banqueros, dueños de empresas, ahorradores y funcionarios gubernamentales del país y del extranjero.

Nuavamente, al igual que en las devaluaciones de Luis Echeverría (1976), José López Portillo (1977 y 1982), y Miguel de la Madrid (seis devaluaciones), la devaluación de Salinas-Zedillo se remite a las mismas causas técnicas que en los casos anteriores: a) finanzas públicas deficitarias, b) una tasa de inflación mayor que la norteamericana y c) un exceso de importaciones, que dan origen a déficits sucesivos de las balanzas comercial y de pagos. Antes de continuar vale la pena hacer una breve diferenciación de la crisis de 1982 con respecto 1994.

¹⁰² Y ya con la administración de Zedillo cae a menos 6.9% en 1995, y nuevamente muestra una recuperación en 1996 con crecimiento de 5.10% y para el primer semestre de 1997 promedia en 7.0% de crecimiento; *Indicadores Económicos*, marzo de 1995, julio de 1996 y junio de 1997.

¹⁰³ Arturo Bonilla Sánchez, México: la primera gran crisis en la globalización financiera, *Problemas del Desarrollo*, Vol. 26 No. 102 julio-septiembre, IIECs, UNAM 1995, p. 91

La crisis de 1982 se originó por un sobreendeudamiento externo favorecido por la abundancia y abaratura del crédito bancario internacional de la década anterior. El endeudamiento excesivo se convirtió en crisis cuando al drástico aumento de las tasas de interés internacionales se sumó la paralización del flujo de nuevos créditos, el derrumbe de los precios del petróleo y la aceleración de la fuga de capitales. La crisis estructural de solvencia se expresó en la imposibilidad del gobierno mexicano para cumplir con sus obligaciones internacionales sin cortar drásticamente las importaciones y el crecimiento de la economía nacional.

El sobreendeudamiento (como causa inmediata) sólo fue el síntoma principal de algo mucho más profundo, como el agotamiento histórico del modelo tradicional de sustitución de importaciones y su incapacidad para adecuarse al nuevo entorno económico internacional.

Ello se tradujo en la incapacidad del aparato productivo para generar exportaciones no petroleras o mantener la rentabilidad del capital y parar las fugas masivas de capital, así como en la imposibilidad del Estado para sostener sus tradicionales funciones proteccionistas sin caer en enormes déficit y crecientes niveles de endeudamiento externo, que expresaban tanto su propia crisis fiscal cuando los crecientes subsidios públicos al capital privado.

El colapso de 1994 no fue principalmente el resultado de la magnitud de la deuda externa y la consiguiente incapacidad de pago de su servicio, ni de las mismas estructuras internas (económicas) de la crisis de 1982. Fue producto de la sobreexposición de la economía nacional a las modalidades más inestables y especulativas de la inversión interna, en proporciones que rebasaban ampliamente las reservas de divisas y medios de control de que disponía el país. Esta situación se tornó en crisis cambiaria cuando los inversionistas extranjeros de corto plazo comenzaron a cambiar pesos por dólares como resultado de los factores políticos, de la magnitud del déficit comercial (de 18,500 millones de dólares), del cambio en la coyuntura financiera internacional y de la reducción de la rentabilidad, medida en dólares, de los títulos de crédito¹⁰⁴.

Sin embargo, a pesar de que las causas técnicas de la pérdida de valor de la moneda se repiten en cada caso, el marco histórico-económico en el que se expresa la devaluación actual es distinto al de las pasadas. La crisis postdevaluatoria de 1994, es la primera en el contexto de una "economía globalizada", es decir, de la internacionalización de la economía, fenómeno económico contemporáneo que se caracteriza por dos prioridades; la apertura indiscriminada del mercado nacional y b) la promoción de la inversión financiera del exterior a corto plazo, inestable y especulativa.

Lo que era brillante se transformó en oscuro y se aceleraban los desajustes ya presentes previamente en la economía del país en un grado difícil de calcular, pero que iban en la dirección; de ésta manera México en forma estrepitosa, de niño bien portado en el escenario financiero internacional, pasó a ser la oveja negra y el ejemplo que no debiera ser seguido por otros países. Por los menos, en Argentina y en Chile se deslindaron rápidamente afirmando que sus países no ofrecían el panorama mexicano.

¹⁰⁴ Para un mayor desarrollo de la diferenciación de las últimas crisis en la economía mexicana, ver Alejandro Dabat, La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional, Comercio Exterior, vol. 45., num. 11, noviembre de 1995.

Zedillo en una intervención para justificar la crisis desatada después de la devaluación, decía: "Tengo la convicción de que el proceso de globalización, los tiempos y las formas en que se asumió, constituyen la causa directa de la presente crisis"¹⁰⁵. La asunción de esta primera premisa nos conduce necesariamente a una segunda: si la crisis se da en el marco de las economías globalizadas, las propuestas de solución deben expresarse en ese mismo contexto, no puede ser de otra forma. Es decir, si los países involucrados en la globalización, las economías interdependientes, deben aportar las soluciones a la crisis que enfrentan, no por generosa solidaridad con el país en conflicto, sino por la estricta conveniencia de proteger la salud de sus propias economías. De hecho así sucedió, pero en condiciones onerosas para México¹⁰⁶.

2.3.3.1. Medidas que tomó el gobierno para enfrentar la crisis de 1994-1995

Una de las medidas (la evolución de los pactos y demás acuerdos tomados después de cada crisis se resume en el siguiente cuadro) más importantes que tomó el gobierno mexicano para hacer frente a la nueva situación fue de elevar desmedidamente las tasas de interés por encima de la inflación, muy por arriba de las tasas de interés más importantes del mundo; todo ello con el objeto de retener la huida de capital y de atraerlo de otros lados. Posteriormente instituyó un nuevo pacto económico, intitulado Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica¹⁰⁷. Su principal característica como acuerdo consistió en que fue un arreglo inconulto y sólo aprobado por las cúpulas empresariales y obreras, pero nunca se sometió a la discusión real entre los representantes de unos y otros; de inicio esta limitación le daba una inconsistencia a dicho Acuerdo al momento de su aplicación.

El propósito de dicho acuerdo es el de enfrentar la situación de desfinanciamiento de las reservas monetarias del país y disminuir las nuevas presiones inflacionarias que se empezaban a desatar, mediante el recorte del gasto público y recurriendo a una política de contención salarial, así como de elevación del Impuesto al Valor Agregado (IVA), planteando la necesidad de nuevos y mayores sacrificios y de que fueran aceptados por la población del país, para que de esa manera se volviera a restablecer la confianza en la economía de México, ya que la súbita devaluación del peso pasó de 3.50 por dólar a niveles que, a principios

¹⁰⁵ Ocatvio García Rocha, *La Primera Crisis de la Globalización*, Gestión Económica, UAM-A, Num. 6, julio-diciembre de 1994, P. 7.

¹⁰⁶ Aunque esto no es bien visto por todos. Por ejemplo, el Presidente del poderoso e influyente Banco Central de Alemania, el *Bundesbank*, Hans Tietmayer opina que los gobiernos o bancos deben pagar el costo de sus errores. Para Tietmayer la ayuda financiera internacional es una cuestión moral. "Cuando se ayuda demasiado a determinados países se crea realmente un problema moral. Nuestro punto de vista es que quienes cometieron los errores tienen que pagar las consecuencias". "Yo creo que esto sólo se debe hacer en casos de extrema necesidad, de lo contrario la moral pierde sentido con eso". Como si hablara de la crisis de la cartera vencida de los bancos mexicanos, afirma que en "Alemania ningún banco espera que sea ayudado directamente por el banco central. Si un banco comete un error, el propio banco debe pagar y corregir ese error". En caso de una crisis, lo que hace el banco central es disminuir, en lo posible, las consecuencias, el efecto y los costos de las olas de la crisis. "Los bancos tienen que perder sus capitales y sufrir el castigo de sus errores. Porque lo más importante es crear una moral interna. Esto es así por que no se puede simplemente ayudar y ya". El *Financiero*, 30 de mayo de 1997.

¹⁰⁷ Este documento fué dado a conocer el 3 de enero de 1995.

de junio de 1994, fluctuaban entre 6.10 y 6.30, es decir, aumentos de entre el 74% y el 86%, y a finales de ese año y hasta la fecha, es más del 100%.

En el acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica se planteó que junto con esas medidas que urgían ser aplicadas, también se estaba haciendo una solicitud en el exterior para que se reforzara al gobierno mexicano con un crédito de 18,500 millones de dólares.

Al margen de dicho Acuerdo, cuando las autoridades gubernamentales elevaron rápidamente las tasas de interés de los Certificados de la Tesorería, los bancos también hicieron lo mismo en unos cuantos días.

Con lo anterior no es de extrañarse que la cartera vencida de los bancos haya seguido aumentando al convertirse las tasas de interés en un medio de estrangulamiento económico que asfixia a la planta productiva nacional en una magnitud inédita, no solo en el sexenio de Salinas, sino en décadas; en efecto al inicio de la crisis, entre junio de 1994 y fin de enero de 1995, la cartera vencida pasó de 36,010 millones de pesos a 49,526 millones.

La asfixia para la planta productiva del país se ve acelerada por ésta razón, pero infortunadamente a ello ayudan los otros factores negativos ya presentes con anterioridad, como el hecho de tener que competir en condiciones tan desventajosas frente a la invasión de productos provenientes del exterior derivado de la apertura indiscriminada que inició Miguel de la Madrid, que acentuó Carlos Salinas y que piensa consolidar Zedillo. Peor aún, la planta productiva del país a lo largo de varias décadas y hasta antes del neoliberalismo, si bien es cierto que fue protegida, no fue apoyada suficientemente en materia de superación incesante de la productividad mediante el fomento de las innovaciones tecnológicas, verdadero Talón de Aquiles de la economía del país.

Así también -y por si la intervención del Estado no hubiera sido suficiente en todos estos acontecimientos, ya sea para bien o para mal, lo que dicho sea de paso en los hechos ha hechado por tierra la idea tan traída y llevada por los neoliberales, que han estado en contra de que el Estado no debiera intervenir en la actividad económica- se creó otro instrumento de rescate para que el gobierno apoyara a los bancos comerciales con fuertes endeudamientos en dólares; para ello se creó el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, y que contó inicialmente con 300 millones de dólares. Así, el grito de no intervención del Estado en la economía se perdió y nuevamente el Estado salió en defensa de sus intereses así sea a costa del resto de la población del país.

2.3.3.2 Los efectos en el plano internacional

El naufragio financiero del gobierno mexicano ha sido de proporciones mayores a las que inicialmente pensaron los funcionarios mexicanos; en Estados Unidos se empezó a hablar de que se les había engañado y de que muchos y pequeños ahorradores de ese país habían comprometido parte de sus ahorros en la compra de valores mexicanos, compras auspiciadas ya fuera por bancos de Estados Unidos o por otros organismos financieros dedicados a la obtención de ahorro para canalizarlo a fines genuinos de inversión o simplemente a la especulación; en la prensa de los Estados Unidos se comentó de fuertes pérdidas para los ahorradores del vecino país hasta por 10,000 millones de dólares; a este respecto es necesario hacer la siguiente aclaración: la pérdida de los 10,000 millones de dólares para los medianos y pequeños ahorradores de Estados Unidos, en

FASES Y ACUERDOS DEL PACTO							
Fase y fecha de anuncio	Vigencia hasta el	Finanzas Públicas	Precios Públicos	Precios Privados	Tipo de Cambio	Salarios Mínimos	Comercio Exterior
PSE* I 16/XII/87	29/I/88	Disminución del gasto programado del 22% respecto del PIB en 1987 a 20.5% en 1988	55% de alza en energéticos	Ajustes generalizados	Previo ajuste del dólar libre (36%) y controlado (22%)	Aumento 16% a partir del 16/XII/87 y 20% 1/I/88	Reducción del arancel máximo del 40 al 20%
PSE II 27/III/88	21/II/88	Compromiso de mantener el superávit primario	Fijos	Fijos los sujetos a control y exhorto a no incrementarlos	Se Fija la paridad libre: 2.296 controlado 2.257	Aumento de 3% a partir de I/III/88 extensivo a los contractuales	
PSE III 27/III/88	31/V/88	Se ratifica el compromiso de la fase anterior	Fijos en los niveles anteriores	Fijos sin posibilidad de revisión	Fijos en los niveles anteriores	Fijos en los niveles anteriores	Libre importación de Maquinaria
PSE IV 28/V/88	31/VIII/88	Se ratifica el compromiso de la fase anterior	Fijos en los niveles anteriores	Se "recomienda" una baja por la reducción de costos financieros	Fijos en los niveles anteriores	Fijos en los niveles anteriores	
PSE V 14/VII/88	30/X/88	Compromiso de mantener Finanzas Públicas Sanas	Fijos en los niveles anteriores	Reducción del 3% como promedio ponderado	Fijos en los niveles anteriores	Fijos en los niveles anteriores	
PSE VI 16/X/88	31/XII/88	Se ratifica el compromiso de la fase anterior	Fijos en los niveles anteriores	Fijos en los niveles anteriores	Fijos en los niveles anteriores	Fijos en los niveles anteriores	
PECE** I 12/XII/88	31/VII/89	Se ratifica el compromiso de la fase anterior	Fijos electricidad, gas y gasolina. Aumento de rezagados	Se abre la posib. de revisar los precios. No aumentar los no controlado	Deslizamiento diario de un peso diario a partir de 1/I/89	Aumento de 3% de los min. Posibilidad de colectivos	Se modifica la estructura arancelaria
PECE II 18/V/89	31/III/90	Se ratifica el compromiso de la fase anterior	Fijos en los niveles anteriores	Compromiso de respetar y no mover precios	Continuar el deslizamiento diario de un peso	Aumento de 6% a los Mínimos. Posib. de colectivos	Revis. del marco regde las impts. y aplic. de normas
PECE III 3/XII/89	31/VII/90	Disciplina Fiscal	Fijos en los niveles anteriores	Se ratif. la posib. de revisión precios con rezagos	Continúa el desliz. diario de un peso	Aumento de 10% a partir del 4/XII. No ext a los Colectivos	
PECE IV 27/I/90	31/I/91	Se ratifica el compromiso de la fase anterior	Aumento de los energéticos de 6 a 12%	Neces. de encaminar la corrección de precios	Desliz. diario de 80 cts. a partir del 23/V	Fijos en los niveles anteriores	
PECE V 11/X/90	31/XII/91	Disciplina Fiscal	Aumento de los energéticos del 10 al 33%	El sector privado absorbe los incr. de energéticos y de los salarios mínimos	Desliz. diario de 40 cts. a partir del 12/XI	Aumento a los mínimos de 18% a partir del 10/XI. No apli. a los contract.	
PECE VI 10/X/91	31/I/3	Disciplina Fiscal	Aumento en los energéticos del 15 al 55%	Ajuste diario de 20 cts. a partir del 11/XI. Desaparece el control de cambios			

Continúa ...

FASES Y ACUERDOS DEL PACTO

Fase y fecha de anuncio	Vigencia hasta el	Finanzas Públicas	Precios Públicos	Precios Privados	Tipo de Cambio	Salarios Mínimos	Comercio Exterior
PECE** VII 20/X/92	31/XII/93	Disciplina Fiscal	Aumento en los energéticos no mayores a 10% en 12 meses	El sec. priv. absorbe los incrementos de energéticos y de los salarios mínimos	Ajuste diario de 40 c en el precio máximo de venta a partir del 20/X. Se amplía la banda de flotación.	Aumento a los salarios mínimos de 7% a partir del 1/1/93	Cont. el proc. de ref. leg en materia de transferencia de tecnología e inv. extranjera
PECE VIII 30/X/93	31/XII/94	Utilizar los márg. presupuestarios para reactivar la economía	Aumento de las tarifas (elect. de uso doméstico y com. y precio de las gasolinas) no mayores de 5%	Conviene en reper. en menores precios de venta las reduc. en los costos de ins. púb. y el descenso del ISR	Continuar el desiz. diario de 4 diezmilésimas de nuevos pesos	Aumento de 5% a los mínimos, más un incremento que corresponda a la productiv. promedio de la ec.	
PABEC**** 24/X/94 No firman STE, SME y Copamex	31/XII/95	Disciplina Fiscal	Se fijan con base en criterios de calidad, compet. internacional y estabilidad	Compromiso por disminuir los precios	Continuar el desiz. diario de 4 diezmilésimas de nuevos pesos	Aumento de 4% a los salarios y 3% a los trabajadores que ganen hasta 2 salarios mínimos por significación fiscal tributarios	
APRE**** 29/X/96	31/XII/96	Incentivos fiscales para la inversión productiva y creación de empleos	Incr. gradual. En diciembre aumentan en promedio 7%	El sector privado absorbe los incrementos de precios y tarifas públicas	Régimen de libre flotación	Aumento de 20%, 10% se aplicará desde el 4 de dic. y el resto en abril de 1996	Promoción de las exportaciones para reactivar la economía
APC***** 26/X/96	31/XII/97	Incentivos fiscales para la inversión productiva y la creación de empleos	Incr. gradual de 8% a partir del 1º de dic. y ajustes mens. superiores a 1%	El sector privado absorbe los costos y podrán deducir hasta 71% de las inversiones en autos nuevos	Régimen de libre flotación	Aumento de 17% a partir del 3 de diciembre	Promoción de las exportaciones para reactivar la economía con un déficit de 24% en CC

Notas:

*/ Pacto de solidaridad Económica.

**/ pacto Para la Estabilidad y el Crecimiento Económico.

***/ Pacto Para la Estabilidad, Competitividad y el Empleo.

****/ Pacto Para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento.

*****/ Alianza Para la Recopeación Económica.

*****/ Alianza Para el Crecimiento.

FUENTE: Tomado de la Tesis Profesional "Los cambios en la economía mundial y en la economía mexicana, 1983 -1995", Daniel Pacheco Ibarra, Facultad de Economía-UNAM, 1997

efecto constituye una pérdida para ese tipo de ahorradores, pero en realidad lo que ha ocurrido es que esa pérdida resultó en una extraordinaria ganancia, vía México, para una minoría de estadounidenses pudientes, que si supieron como moverse en el mundo financiero especulativo, contando para ello con información privilegiada, es decir, ese dinero pasó de las capas medianas del vecino país a las capas altas de ese mismo país; así por ejemplo el mismo Secretario del Tesoro de Estados Unidos, Robert Rubin, fue acusado de estar personalmente involucrado en haber hecho operaciones con papeles financieros mexicanos, también en México ocurrió lo mismo, las pérdidas de los pequeños y medianos ahorradores se transformaron en súbitas ganancias para los especuladores poderosos.

No obstante lo anterior, al público del vecino país se le planteó que eran pérdidas a consecuencia del torpe manejo que habían hecho la autoridades financieras de México. De esta manera, hubo reclamos públicos muy fuertes al gobierno de Carlos Salinas desde Estados Unidos, señalándolo como el principal responsable de la debacle financiera mexicana; se recordó que las autoridades del FMI le habían planteado a dicho gobierno que era ya urgente acelerar la devaluación controlada del peso mexicano. Salinas de Gortari no quiso hacerlo por razones políticas y probablemente, porque de todas maneras el colapso se hubiera dejado sentir, con mucha fuerza, ya que las deudas de corto plazo con vencimiento al primer trimestre de 1995, superaban los 62,000 millones de dólares¹⁰⁸, deudas adquiridas por el gobierno, los empresarios privados y los bancos mexicanos; en cambio al momento de la devaluación, las reservas monetarias del país apenas superaban los 6,000 millones de dólares, reducidas a 3,483 millones de dólares al fin de enero de 1995. La tendencia a la reducción de las reservas monetarias de México ya se había estado presentando desde marzo del año de 1994 con motivos del asesinato de Luis Donald Colosio; habrá de recordarse que al día siguiente del asesinato y de la incertidumbre que ese penoso hecho trajo consigo, el gobierno encabezado por Clinton ofreció al de México, de un día para otro, un apoyo de 6,000 millones de dólares.

Mientras las autoridades financieras mexicanas solicitaban el macroprestamo, para pagar otros préstamos, se debatía acremente sobre este asunto en los medios de Estados Unidos; las autoridades financieras mexicanas, en los hechos, se quedaron con los brazos cruzados en espera de las acciones que en Washington se llevaran a cabo, pues en ningún momento, al menos públicamente se planteó la moratoria técnica de pagos.

Entre los altos funcionarios del gobierno de Clinton, así como entre banqueros influyentes en los círculos políticos de Washington se manejaron dos cuestiones: primeramente que había que actuar lo más rápidamente posible para entrar al rescate de México y en segundo lugar, que las cifras del monto del rescate tendrían que ser muy superior a las iniciales, (18,500 millones de dólares) por otra que se situó en 40,000 millones de dólares.

La magnitud de los préstamos y de las garantías que en ese paquete financiero se ofrecían al gobierno mexicano rápidamente encontraron dos grandes escollos que pusieron nuevamente en predicamento el prestigio del propio Presidente de Estados Unidos.

El primero de ellos fue la resistencia de la opinión pública del vecino país que se negaba a aprobar un rescate financiero de gran magnitud como el que Clinton

¹⁰⁸ Indicadores Económicos, marzo de 1995.

ofrecía a México: dicha negativa se expresó en las encuestas como las que realizó *Time* y la cadena *CBS*, al revelar que más del 70% de los encuestados se opusieron a dicha "ayuda".

El segundo gran escollo que enfrentó Clinton, fue la oposición que surgió en el Congreso, tanto de influyentes demócratas como de los republicanos, hasta el punto en que finalmente el propio Clinton optó por no seguir ese camino; tomó la cesión de prestar a México, al recurrir a un Fondo de Estabilización Cambiaria del Departamento del Tesoro, ello se hizo en el marco del Acuerdo Financiero de América del Norte. De este modo Clinton esquivó un enfrentamiento con el Congreso del cual había muchas posibilidades de que se saliera perdedor y recurrió a ejercer su poder como Presidente que las leyes de ese país le otorgan, en el sentido de reducir a la mitad el compromiso del préstamo de Estados Unidos¹⁰⁹.

Nuevamente Clinton como mago sacó un conejo de su bolsa, al sorprender con otro paquete de préstamos y garantías que rebasaban la cantidad que iba a pedir al Congreso de Estados Unidos por 40,000 millones de dólares; el nuevo paquete fué mayor; 20,000 millones de dólares que otorgaría el propio gobierno de Estados Unidos, 17,800 millones de dólares que entregaría el Banco Internacional de Pagos más 3,000 millones procedentes de bancos comerciales, así como otras aportaciones menores provenientes de varios países latinoamericanos, como Brasil, Chile y Colombia; en total, el nuevo paquete fue de más de 51,000 millones de dólares. Cabe mencionar, que como garantía fueron los ingresos petroleros de nuestro país; esto es, que si México no pudiera pagar la deuda adquirida, el gobierno estadounidense y el FMI, se cubrirían a través de estos ingresos.

Es importante hacer la siguiente observación: los grandes jerarcas de las finanzas internacionales no tenían una idea cabal del grado de las finanzas mexicanas en el proceso de globalización subordinada a que han conducido al país; por una sencilla razón: en diciembre de 1994 se pensaba que bastaría concertar un paquete de sólo 18,500 millones de dólares, poco después ante el marasmo económico que no daba visos de recuperación, se diseñó el paquete de los 40,000 millones de dólares y como tampoco se notaban signos de recuperación, por que en la Bolsa Mexicana de Valores, se diseñó un tercer paquete todavía más cuantioso, de más de 51,000 millones de dólares.

No deja de llamar la atención la última propuesta que presentara el gobierno de Clinton, dado que hábilmente maniobró para prorratar los costos del paquete entre otros socios financieros, con la ventaja de que Estados Unidos fuera quien vigilara el uso de los recursos prestados. Los demás socios prestaban recursos un poco obligados por la presión estadounidense y otro poco obligados por la fuerza de las circunstancias que impone la globalización.

El "efecto tequila" para el resto de las economías se contuvo por el rescate financiero, por lo que no llegaron tan lejos como inicialmente se temió. En América Latina se limitó a los países más industrializados, excepto Chile, y sólo afectó en forma severa a Argentina y en bastante menor medida a Brasil. Los flujos de capital internacional hacia los países emergentes se comportaron de manera desigual, en especial en la inversión de cartera (particularmente la de corto plazo o la dirigida a

¹⁰⁹ Véase la Jornada del 4 de febrero de 1995.

América Latina), y muy poco en el caso de la inversión directa o del crédito bancario¹¹⁰.

La crisis mexicana afectó sobre todo (coyunturalmente) la posición de Estados Unidos en el plano económico, al debilitar más al dólar frente al resto de las divisas fuertes, entre las que destacan: el yen japonés y el marco alemán. Pero "la lección de mayor importancia de la crisis mexicana fue, probablemente, haber descubierto la vulnerabilidad del sistema financiero mundial y las limitaciones de las políticas institucionales de las organizaciones internacionales. La actuación del presidente Clinton mostró que no se cuenta con los mecanismos multilaterales adecuados para afrontar situaciones de emergencia como la producida en diciembre de 1994"¹¹¹.

Entre las reflexiones acerca de la crisis en México, tenemos: ¿porqué México perdió, sus reservas de divisas? ¿porqué la devaluación desencadenó grandes corridas contra las inversiones mexicanas, causando la peor recesión de la época moderna? ¿porqué los mercados emergentes de todo el mundo resintieron el impacto del colapso mexicano?. En un trabajo realizado por A. Calvo y G. Mendoza, sostiene que estos fenómenos son característicos de un nuevo tipo de crisis de la Balanza de Pagos en la época del mercado global de capitales. En estas nuevas crisis, el régimen del tipo de cambio fijo se vuelve vulnerable conforme surgen grandes desequilibrios y las reservas brutas¹¹².

2.4. ACUERDOS COMERCIALES

El comercio internacional se realiza porque las empresas y los individuos involucrados en esta actividad consideran que generan ganancias con el intercambio, y tienen una ganancia mayor si en lugar de producir todo lo que consumen se especializan en lo puedan producir al más bajo costo relativo. México enfatiza el desarrollo industrial con una política de apertura comercial a mitad de los ochenta, por lo que, actualmente, se puede decidir entre comprar bienes y servicios nacionales o importados. Existen posiciones contrarias a la hora de evaluar los costos y beneficios de la apertura comercial y en las últimas fechas en nuestro país hay voces que culpan a la apertura de todos los males, lo cual no es una posición responsable, pues no podemos aislarnos de la globalización en los procesos productivos que tiene lugar en el mundo, es importante ser parte de ella. Conviene aclarar que la apertura de los mercados lo hacen los hombres, por lo que en este caso, la responsabilidad de que la apertura comercial funcione bien o no, son del gobierno y no a la apertura en sí. Ante esta situación, los gobiernos se convierten en facilitadores del intercambio comercial mediante tratados o acuerdos que nivelan el terreno del juego, creando foros para resolver los problemas que surjan del aumento en el comercio, y estableciendo un entorno adecuado para hacer negocios.

¹¹⁰ Una de las consecuencias más importantes de la crisis ha sido la reanudación del crédito bancario hacia América Latina, especialmente a Argentina, Chile, Colombia e incluso México.

¹¹¹ Alejandro Dabat, Op. Cit. p. 874.

¹¹² Guillermo A. Calvo y Enrique G. Mendoza, La crisis de la balanza de pagos de México: Crónica de una muerte anunciada, Investigación Económica, Vol. LVII num. 219, enero-marzo de 1997.

Lo anterior lleva a que los consumidores intercambiamos dinero o trabajo, por: i) bienes que no se fabrican en el país; ii) bienes intermedios para exportar; iii) productos que no se fabrican en la cantidad suficiente para abastecer el mercado nacional; iv) productos con los cuales no se es tan eficiente; v) mayores remuneraciones al trabajador, en particular de la industria manufacturera exportadora; y, vi) por poner a disposición del consumidor mexicano, opciones de productos y servicios a precios accesibles.

México se inserta en este concierto internacional de naciones con la firma de varios acuerdos y tratados bilaterales, así como multilaterales como el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, (GATT), sustituido por la Organización Mundial de Comercio (OMC). El GATT surgió como resultado de que 22 naciones se reunieron en 1947 en Ginebra Suiza, para negociar la eliminación de barreras y reglas que gobernarán al comercio, pero no crearon una institución internacional formal, sino que solamente establecieron un acuerdo "temporal" multilateral que serviría como el marco y foro de discusión para continuar con la liberalización comercial entre países, y el cual operó hasta 1994 como un club privado. Cabe destacar que la OMC es una institución formal con 129 países miembros, con un nuevo mecanismo de solución de conflictos.

En los últimos diez años México ha decidido llevar a cabo una política comercial muy agresiva, estableciendo relaciones comerciales a niveles regional y multilateral. En América Latina tiene un Acuerdo de Complementación Económica con Chile, país con el que está negociando una ampliación del acuerdo en el que se incluyan temas como propiedad intelectual, reglas de origen, acceso a mercados, salvaguardas, inversión, servicios, laboral y medio ambiente. Así también, ha negociado varios tratados de libre comercio con otros países como: Colombia y Venezuela (G-3); Bolivia; Costa Rica; Con Panamá tiene un Acuerdo de Alcance Parcial, y a finales de este año, firmará un acuerdo con Argentina. México pertenece a la Asociación de Estados del Caribe y se encuentra en proceso de negociaciones con Guatemala, Honduras, El Salvador (el Triángulo del Norte); Mercosur, Nicaragua, Perú y Ecuador. En Norteamérica, es parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), asimismo para el 2006, se está preparando la creación del área de libre comercio de las Américas (ALCA). En Asia, México pertenece desde 1993 al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Con la Unión Europea, se llegó a un esquema de negociación para el establecimiento de un acuerdo comercial, una declaración política y un marco de cooperación. En foros multilaterales, forma parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC), y desde 1994, es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). A continuación se dará una breve exposición sobre los principales acuerdos y de la participación de México en los foros de cooperación económica.

2.4.1. Acuerdo de Complementación Económica y balanza comercial Mexico-Chile

El acuerdo de complementación económica entre México y Chile se puede considerar como el primer acuerdo de libre comercio que suscribe México. Después

de casi dos años de negociaciones entre ambas partes, este fue firmado el 26 de septiembre de 1991. Dicho acuerdo entró en vigor desde el 1° de enero de 1992.

A partir de esa fecha, se acordó aplicar un arancel máximo de 10% para el comercio bilateral. Para la mayoría de la tarifa arancelaria se definió un programa gradual de reducción de aranceles, que finalizó en enero de 1996 con un arancel de cero.

• **Desgravación arancelaria de acuerdo con el siguiente calendario:**

Fecha	Arancel Máximo Común
Enero 1992	10.0%
Enero 1993	7.5%
Enero 1994	5.0%
Enero 1995	2.5%
Enero 1996	0.0%

- Eliminación de barreras no arancelarias a partir de enero de 1992.

Para un grupo reducido de productos (químicos y petroquímicos, vidrio, cerámica, sector textil, madera y derivados, aves, grasas animales y huevo) la desgravación arancelaria total se alcanzará hasta enero de 1998.

• **Desgravación arancelaria de acuerdo con el siguiente calendario:**

Fecha	Arancel Máximo Común
Enero 1992	10.0%
Enero 1993	10.0%
Enero 1994	8.0%
Enero 1995	6.0%
Enero 1996	4.0%
Enero 1997	2.0%
Enero 1998	0.0%

- Eliminación de barreras no arancelarias a partir de enero de 1992

Para gozar de los beneficios del acuerdo, los productos deberán cumplir con el requisito de origen de Aladi.

Se acordó dar un trato de excepción a la manzana, la uva y al sector automotriz.

- **Manzana:** México eliminó el permiso previo.
- **Uvas.**

• **Desgravación arancelaria de acuerdo con el siguiente calendario:**

Fecha 1992	15.0%
Enero 1993	12.0%
Enero 1994	10.0%
Enero 1995	6.0%
Enero 1996	4.0%
Enero 1997	2.0%
Enero 1998	0.0%

Cronología de las negociaciones comerciales de México 1983-1997

1983	ALADI con Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador
1984	México y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en materia de Comercio
1985	México y EUA firman un entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios, renovado por tres años a partir de 1988.
1986	México ingresa al GATT y participa en las negociaciones de la Ronda Uruguay
1987	México y EUA firman un entendimiento Bilateral sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión
1988	México y EUA firman un nuevo Convenio Bilateral Textil, existente desde 1975 México, en este mismo año, ingresa al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico
1989	México y EUA prorrogan un convenio siderurgico firmado en 1984, el marco de un Acuerdo de Restricción Voluntaria. Este mismo año, México ingresa al esquema de Cooperación del Pacífico Asiático
1990	México, Colombia y Venezuela crean el "Grupo de los Tres"
1991	México y Chile firman un Acuerdo de Complementación Económica, entra en vigor el 1° de enero de 1992. México y la Comunidad Europea firman el Acuerdo Marco de Cooperación. México, Colombia y Venezuela firman un Merándum de Entendimiento para lograr un Acuerdo de Libre Comercio. México y Bolivia se comprometen a iniciar negociaciones para lograr un Acuerdo de Libre Comercio.
1992	México y los países centoramericanos firman el Acuerdo Marco Multilateral para establecer una Zona de Libre Comercio México, EUA y Canadá suscriben el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entra en vigor el 1° de enero de 1994.
1993	México ingresa al mecanismo de Cooperación Económica del Pacífico Asiático. México, EUA y Canadá suscriben los acuerdos complementarios al TLCAN en materia de medio ambiente y laboral. México, EUA y Canadá firman un Memorándum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas, como complemento al TLCAN. México y EUA firman el Acuerdo sobre el Establecimiento de la Comisión de Coperación Ecocológica Fronteriza y el Banco de Desarrollo de América del Norte.
1994	México y Costa Rica firman un TLC para entrar en vigor a partir del 1° de enero de 1995. México ingresa a la OCDE. México firma el Acuerdo sobre Protección Cambiaria en América del Norte. México y Nueva Zelanda suscriben un Acuerdo en Materia de Comercio e Inversión. Acuerdo sobre restricciones comerciales con Angola y Libia. México y Bolivia firman un TLC en el marco de VII Reunión Cumbre del Grupo de Río, entra en vigor el 1° de enero de 1995 México y Australia firman el Acuerdo Marco de Comercio e Inversión. México, Colombia y Venezuela (G-3) firman un Area de Libre Comercio, entra en vigor el 1° de enero de 1995.
1997	México y los países del Triángulo Norte Centroamericano (El Salvador, Guatemala y Honduras), inician negociaciones con miras a crear un área de Libre Comercio. México y la Comunidad Europea firmaron tres documentos que servirán de base para iniciar las negociaciones con el objetivo de crear un ALC: Acuerdo Global, Acuerdo Interino y Declaración sobre Servicios.

Fuerten: Con base a Pacheco Ibarra, Daniel, Tesis Profesional "Los cambios en la economía mundial y en la economía mexicana", Facultad de Economía-UNAM, 1997, pág. 171. y actualización propia.

- Se acordó liberar el permiso previo entre el 1 de junio y el 14 de abril de cada año.

- Sector automotriz:

Se acordó no aplicar ninguna modificación al régimen comercial del sector hasta enero de 1996

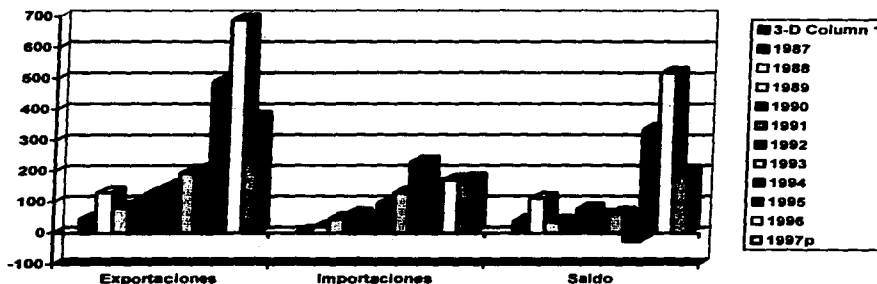
A partir de enero de 1996, se aplica un arancel de cero con las siguientes características:

Grado de integración nacional	Cuota
Más del 32%	Limitada
Entre 16 y 32%	Cuota específica: Chile, 5000; México, 50% de las exportaciones del año anterior
Menos de 16%	Nula

Con Chile, los productos que más se comercian son: automóviles, vehículos de carga, televisores a color, policloruro de vinilo, máquinas procesadoras de datos, etcétera.

La balanza comercial entre México y Chile siempre ha sido superavitaria, entre 1990 y al primer semestre de 1997, nuestro país tiene un saldo favorable de poco más de 86 millones de dólares en promedio anual, esto debido a que las exportaciones de México a ese país ha tenido un incremento de 46.63% anual en los últimos siete años. Nuestro país sólo tuvo dos déficit comerciales con Chile, en 1994 con -26 millones de dólares. Las importaciones provenientes de Chile han venido de más a menos; por ejemplo en 1994 importamos de ese país 230 millones de dólares, en 1995 154, en 1996 con 171 y al primer semestre del presente año suman 174 millones de dólares, en tanto que nuestras exportaciones hacia nuestro socio comercial acumularon 375 millones de dólares lo que nos indica que para el presente año tendremos un superávit de alrededor de 200 millones de dólares.

G. 2.4.1 Intercambio comercial México-Chile 1988-1997 (millones de Dólares)



Cabe señalar que a partir de 1991 nuestro país y Chile han intensificado sus relaciones comerciales (ver gráfica) con un intercambio de más de 52 millones de dólares anuales; por ejemplo en 1996, registró las exportaciones se elevaron a 689 millones de dólares, en tanto que las importaciones provenientes de ese país registró en 1994 230 millones de dólares, el más alto en lo va de esta década, esto nos indica en cierta forma que el acuerdo de complementación económica suscrito es favorable.

2.4.2 Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá

El problema básico que enfrentaban (enfrentan) las exportaciones mexicanas es que cuando empiezan a ser significativas se les ponen barreras no arancelarias como es el caso de los productos textiles y del vestido, en el que hay un acuerdo multifibras; del acero en el que se tiene un acuerdo voluntario de restricciones; del azúcar, chocolate, cajeta y escobas, etc. en donde se han establecido cuotas. Asimismo, debido a restricciones fitosanitarias hay problemas para exportar diversos productos agropecuarios. Otra Manera de dificultar las exportaciones hacia Estados Unidos son las leyes en materia *antidumping*, como lo fue el reciente caso del cemento. Finalmente, debido a los cambios en la clasificación de los productos dentro del Sistema Generalizado de preferencias, existe incertidumbre para efectuar inversiones para exportar, ya que si se incrementan los volúmenes exportados, se eliminan las preferencias obtenidas.

Se hicieron ciertos avances para mejorar esta situación, como son la firma del Acuerdo Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios de 1985, los Acuerdos Marco de '87 y 89 para dirimir conflictos en materia de comercio y el Entendimiento para la Promoción de la Inversión y el Comercio, de 1989.

Los esfuerzos mencionados anteriormente no fueron suficientes para incrementar el intercambio deseado en las exportaciones mexicanas. De ahí nace la conveniencia de llegar a un Acuerdo de Libre Comercio. Para México esta es la primera vez que llega a un acuerdo de esta naturaleza. Para Estados Unidos es la cuarta; las previas han sido con Israel (1985), con Canadá (1988) y con los países del Caribe más recientemente. Canadá por su parte ya firmó un Acuerdo de este tipo con los Estados Unidos en 1988 y entró en vigor el año siguiente.

El TLCAN forma parte de un proceso de globalización y de comercio más libre que se está dando en todo el mundo, en donde se muestra que con áreas de libre comercio favorecen al intercambio comercial. Para México, por ej., el comercio con Estados aumentó rápidamente a partir de 1986, año en que nuestro país se incorporó al GATT. En ese año, se redujo unilateralmente la media de los aranceles ponderados de las importaciones comerciales del 25 al 15%. El TLCAN redujo además los aranceles mexicanos promedio del 10 al 5% en 1994. "En tanto que los Aranceles de Estados Unidos con México ya eran bajas antes del Tratado, y se redujeron del 5 al 1.5% en 1994"¹¹³ e incrementaron las barreras al comercio no arancelarias.

¹¹³ Alain de Janvry y Elizabeth Sadoulet, *El TLC y la Agricultura: Evaluación Inicial*, Investigación Económica, vol. LVII, núm. 221, julio-septiembre de 1997, pág.13-60.

2.4.2.1. Los objetivos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Las disposiciones iniciales del TLC establecen formalmente una zona de Libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, de conformidad con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC). Estas disposiciones proveen las reglas y los principios básicos que regirán el funcionamiento del Tratado y los objetivos en que se fundará la interpretación de sus disposiciones.

Los objetivos del Tratado son: eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. Los países miembros del TLC lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del Tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos. De esta manera, en el documento final del Tratado, los tres países signatarios confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico, mediante la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión en la zona de libre comercio. También ratifican su convicción de que el TLC permitirá aumentar la competitividad internacional de las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, en forma congruente con la protección del medio ambiente.

2.4.2.2. Resultados del TLC

El atípico comportamiento del comercio en los primeros tres años del TLCAN (1994-96) impide realizar una evaluación objetiva de su impacto en la economía mexicana. No obstante, es un hecho que el Tratado vino a profundizar los aspectos negativos de la apertura externa indiscriminada, entre ellos: 1) la tendencia a un déficit creciente (las importaciones crecen más rápido que las exportaciones; 2) la mayor dependencia de nuestra economía a la estadounidense (en 1993 proveía el 71% de nuestras importaciones y en 1996 el 76%); 3) la rápida desnacionalización de la planta productiva nacional vía adquisiciones e inversiones extranjeras (telecomunicaciones, bancos, aseguradoras, afores, cadenas comerciales, empresas agroalimentarias, cerveceras, ferrocarriles, la industria cigarrera, activos del Fobaproa y muchos más); y 4) la conversión del país en un vulnerable mercado emergente para el poco deseable capital especulativo global.

A nivel regional, México es el país latinoamericano con mayor dinamismo exportador, al promediar durante el período 1990-1996 un crecimiento de 15 por ciento en sus exportaciones, cifra por arriba del 6.5 por ciento registrado por los países de América Latina. Norteamérica es el principal mercado a donde se dirigen las exportaciones mexicanas, en 1994 del total 60 mil 882, 87.3 por ciento se vendieron a Canadá y Estados Unidos (53,177), este último país tan sólo participó con 51 mil 680 millones de dólares, 97.2 por ciento, mientras que Canadá fue 2.8 por ciento, mil 497 millones de dólares. En 1996, el total de exportaciones aumentó aproximadamente 57 por ciento, a 95 mil 801 millones de dólares, de los cuales 86.1 por ciento se dirigieron a Norteamérica, Estados Unidos participó con 80 mil

540 millones de dólares, 97.4 por ciento, y Canadá con 2.6 por ciento, dos mil 171 millones. En el primer cuatrimestre de 1997, hubo un incremento del comercio con Estados Unidos de 17.4 por ciento, comparado con el mismo periodo en 1996, debido al aumento en las exportaciones mexicanas de 16.2 por ciento y de las exportaciones estadounidenses a México de 18.8 por ciento. Respecto a Canadá, se registró un aumento en el comercio bilateral de 13.0 por ciento en el primer cuatrimestre de 1997 en relación con el de 1996, esto debido al aumento de 18.7 por ciento de las exportaciones canadienses a México en comparación con la disminución de 8.4 por ciento de las exportaciones mexicanas a Canadá (cadro 8).

Las exportaciones mexicanas se concentran principalmente en bienes manufacturados. Durante el primer cuatrimestre de 1997, del total de exportaciones, 34 mil 69 millones de dólares, 82.9 por ciento se ha concentrado en este sector, mientras que de las importaciones totales de México durante el mismo periodo, 32 mil 625 millones de dólares, 78.6 por ciento se han concentrado en bienes intermedios. De los principales productos comerciados entre México y Estados Unidos tenemos en primer lugar a los automóviles, y le siguen en participación en el comercio bilateral: televisores a color, cables para bujías, vehículos de carga, motores, aparatos receptores de radio, máquinas procesadoras de datos, aparatos emisores y receptores, entre otros. Con Canadá, los principales productos que comercia México son en orden de importancia: automóviles, computadoras, motores, teléfonos, partes para motor, televisores, alfombras, entre otros. Los países miembros del TLCAN, acordaron eliminar el arancel de importación a partir del 1 de julio de este año, para diversos productos, tales como: agropecuarios, químicos, farmacéuticos, películas para fotografía, entre otros¹¹⁴.

En el marco del TLCAN, los exportadores de Estados Unidos se han beneficiado más que los mexicanos, debido a que las tarifas mexicanas para los productos estadounidenses se redujeron de 10 a 5 por ciento en promedio ponderado. Estas reformas elevaron las importaciones mexicanas de productos estadounidenses de 69 por ciento en 1993, a 76 por ciento en 1996 y, parcialmente, asilaron a las firmas de Estados Unidos del impacto contradictorio de la recesión mexicana de 1995.

A nivel global, el producto interno bruto (PIB) combinado de los miembros del TLCAN supera los ocho billones 500 mil millones de dólares para una población aproximada de 380 millones de personas. La economía de Estados Unidos domina la región del tratado: dio cuenta de 89 por ciento del PIB trinacional y cerca de 70 por ciento de la población, según el informe de W. Clinton presentado a su Congreso¹¹⁵.

En cuanto al empleo se refiere, en un estudio realizado por la Universidad de California, se muestra que los empleos perdidos en Estados Unidos fueron más a expensas de Canadá que de México durante los tres años de vida del TLCAN¹¹⁶. El estudio contrasta con el informe de Clinton, al sostener este que el convenio generó una ganancia neta de 311 mil empleos. Por el contrario, según el estudio, hasta abril del presente año se han perdido 315 mil empleos y ganado 225, lo que arroja

¹¹⁴ Véase también Yvonne Stinson Ortiz, *México y su relación con el mundo*, El Financiero, agosto 14 de 1997.

¹¹⁵ El Financiero, 10 de julio de 1997.

¹¹⁶ El Financiero, 16 de julio de 1997.

un saldo neto negativo de cerca de 90 mil empleos. De esa suma 50 mil se perdieron a empresas de Canadá y el resto de México.

El análisis sostiene que la pérdida de empleos debido al traslado de inversiones y producción a México fue de 51 mil 467 y a Canadá arrojó un saldo negativo de 39 mil empleos, en contraste con el positivo de 11 mil que rindió el comercio también deficitario con México. Según este estudio, México ha ganado más de 50 mil empleos en los tres primeros años del TLCAN¹¹⁷.

2.4.2.3. Efectos del TLCAN en el campo mexicano

Un sector sumamente sensible e importante, el agropecuario productor de alimentos, es tal vez el que sufre las peores consecuencias de la desigual apertura externa y en particular del TLCAN¹¹⁸.

Es generalizada la protesta de los productores agrícolas de granos básicos, de los ganaderos, porcicultores y avicultores, por la ruinosa y desleal competencia externa que enfrentan.

Las disparidades entre la agricultura de básicos y la ganadería de Estados Unidos, el principal y más agresivo exportador de alimentos a nuestro país, y las de México son abismales en prácticamente todos los órdenes: mecanización, subsidios, costo de insumos, créditos, seguros, transportación, almacenamiento, sistemas de irrigación, infraestructura, información, etc. Esto sin contar la sobrevaluación cambiaria, ni la contracción, sin alternativas válidas, del financiamiento institucional al agro, ni las insuficiencias que la misma OCDE apunta en materia de redes eficaces de comercialización, investigación, extensionismo y capacidad para generar empleos.

En los tres años del TLCAN, las importaciones de maíz, el producto más importante, son ilustrativas: en 1994 compramos a Estados Unidos 2.3 millones de toneladas; en 1995, 2.7; y en 1996, 5.8 millones, según datos de Banxico. En una escala inferior, también las importaciones de frijol o cebada por ejemplo han aumentado sensiblemente cada año¹¹⁹.

Como contrapartida, México tiene capacidad de competencia en productos tropicales o en cultivos con alta intensidad de mano de obra como hortalizas, frutales o flores por ejemplo, algunos de los cuales siguen enfrentando problemas en su exportación como antes del TLC. El tomate, el aguacate o las fresas, al igual que el atún, el cemento o los transportes en orden, son ejemplo del comercio interferido por Estados Unidos con distintos pretextos: fitosanitarios, ecológicos, *dumping* y hasta de empaque, cuando los intereses de los productores estadounidenses se ven afectados por la competencia mexicana. Igual pragmatismo deberían observar las autoridades mexicanas.

¹¹⁷ Ver también a Alain de Janvry y Elizabeth Sadoulet, *El TLC y la Agricultura: Evaluación Inicial, Investigación Económica*, vol. LVII, núm. 221, julio-septiembre de 1997, pág. 39 "Efectos en el empleo en México", pág. 39.

¹¹⁸ Un análisis más detallado sobre el impacto del TLCAN en el campo mexicano, lo desarrollan Alain de Janvry y Elizabeth Sadoulet, *Op. cit.* pág. 13-60.

¹¹⁹ Ver *El Financiero*, 21 de julio de 1997.

Bajo este escenario, el reclamo de los productores comerciales es que las políticas internas para el agro sean lo que se prometió cuando se firmó el TLCAN:

O sea: a) mecanismos puestos en marcha en el período de hasta 15 años de transición del tratado, para fortalecer a aquellas regiones, cultivos o agricultores con potencial real para enfrentar la competencia abierta al término del plazo, y b) mecanismos para que los no capaces de competir se reconvirtieran gradualmente, y su afectación por el tratado fuera menguada.

Para los agricultores, las políticas para el agro no han cumplido esos propósitos por insuficiencias de presupuesto y por problemas estructurales (como altas tasas de interés, costos de insumos para la agricultura más altos que en los socios del TLCAN). Y la única oferta para los más incapaces ante la competencia es dejar su actividad o replegarse hacia el autoconsumo.

Según estadísticas del Consejo Nacional Agropecuario (CNA) sobre la balanza agroalimentaria de México con sus socios en el TLCAN, muestran que el acuerdo tuvo en un principio un gran efecto negativo para México; el déficit comercial ante Estados Unidos y Canadá pasó de mil 14 millones de dólares en 1993 a dos mil millones en 1994. Después, con la devaluación del peso hubo un ajuste positivo en la balanza en 1995, pero en la medida que el poder adquisitivo de los consumidores va mejorando y la producción no encuentra condiciones para reaccionar suficientemente a la demanda, el déficit reaparece, en 1996 fue de menos mil 431 millones de dólares, y el cálculo para 1997 es que sumará mil 500 millones de dólares¹²⁰.

2.4.2.4. El conflicto del autotransporte en el marco del TLCAN

A pesar de que el texto del TLCAN preveía que desde el 18 de diciembre de 1995 se abriría el servicio de carga internacional en los estados mexicanos de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas y en el caso de Estados Unidos en California, Arizona, Nuevo México y Texas, el ejecutivo del vecino país, por cuestiones electorales, determinó suspender de manera unilateral, la entrada en vigor de esta parte del convenio. En enero del presente año, se hicieron esfuerzos por parte de México y su socio para resolver el asunto, sin lograr acuerdo alguno. Al parecer, porque el paquete de negociación incluía otros asuntos como el de escobas de mijo, el de autobuses de pasajeros, las consultas en relación con las empresas de mensajería, la reglamentación publicada por México sobre dimensiones de los tráilers. Otro asunto a discusión, es el de las escobas de mijo, debido a la salvaguarda impuesta por Estados Unidos a México, y la integración de un panel de expertos solicitada por nuestro país el pasado mes de enero, para que analicen el asunto, debido al fracaso en las consultas.

¹²⁰ El Financiero, 24 de julio de 1997.

El autotransporte en el marco del TLCAN

Fecha de apertura	México	Estados Unidos
1 de enero de 1994	Autobuses de fletamiento charters y turísticos	Autobuses de fletamiento charters y turístico
18 de diciembre de 1995	Carga internacional en: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas	Carga Internacional en : California, Arizona, Nuevo México y Texas
1 de enero de 1997	Autobuses con itinerario fijo	Autobuses con itinerario fijo
1 de enero de 2000	Carga internacional en: todo el territorio	Carga internacional en: todo el territorio

Fuente: Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, DOF, 28 dic. de 1993

Según el texto original del TLCAN, el calendario de apertura en los servicios transfronterizos de autotransporte, a partir del primero de enero de 1994 se liberaría tanto en Estados Unidos como en México el servicio de autobuses de fletamiento (charters) y turísticos. El 18 de diciembre de 1995 se habría la posibilidad de que transportistas mexicanos prestaran el servicio de carga internacional en California, Arizona, Nuevo México y Texas; en tanto que los cargueros estadounidenses podrían hacer lo propio en las entidades de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas; y es fecha (después de tres años del acuerdo signado) en que no se ha dado respuesta a 200 solicitudes de ingreso a la unión americana de transportistas mexicanos (podría ser mayor) y 20 peticiones por parte de transportistas estadounidenses para ingresar a los estados del norte de nuestro país¹²¹. Un día antes de esta fecha, sin embargo, el Departamento de Transporte de la Unión Americana anunció su decisión de no permitir el cumplimiento cabal de este acuerdo, con el argumento de que los transportes mexicanos no cumplieran las normas de seguridad de aquel país, pero tampoco han dado oportunidad de que haya empresas y camiones que sí cumplan con estos requisitos.

Uno de los organismos más importantes del autotransporte en México, la Canacar, reconoce que aun cuando los argumentos de Estados Unidos para incumplir el TLCAN no son válidos porque las empresas mexicanas cumplen con las normas de seguridad, protección al medio ambiente, peso (no rebasar las 4.5 toneladas) y medidas, que "no todas las empresas mexicanas están en posibilidades de competir; por lo tanto, la postergación por dos años más es mejor"¹²².

En los estados fronterizos del país existen mil 200 empresas transportistas - registradas en la Canacar-, que manejan un parque vehicular de 80 mil unidades. El tráfico transfronterizo, hasta 1996, fue de 20 mil.

¹²¹ El Financiero, 20 de septiembre de 1997.

¹²² Véase el Financiero, 8 de diciembre de 1996.

Según el organismo, la suspensión unilateral del acuerdo fue resultado de las acciones políticas de los *Teamsters* -agrupación de sindicatos de operadores en toda la Unión Americana- que tuvieron apoyos del Senado para presionar al presidente William Clinton, mediante una campaña de desprestigio contra los transportes de México.

Entre los argumentos esgrimidos por parte de los transportistas estadounidenses para impedir la entrada de sus contrapartes se encuentran:

- Los *Teamsters* exigen que el operador mexicano que vaya al vecino país gane lo mismo que el chofer americano para que la mano de obra barata no sea un atractivo para el empresario estadounidense que desplace a los transportistas de aquella nación.
- El peso de la carga, en virtud de que -argumentan- en México es tres veces mayor al que se lleva en la Unión Americana.
- La seguridad y parque vehicular. Acusan que las condiciones que se exigen en México son inferiores a las que prevalecen en la Unión Americana, además que las unidades son más viejas a las que circulan en territorio estadounidense.

En tanto, el primero de enero del presente año debía haberse iniciado otra parte de liberación en autotransporte: el servicio de autobús con itinerario fijo para ambos lados de la frontera. Como resultado de la falta de aplicación del convenio en materia de carga, esta nueva etapa también quedó suspendida. Sin aviso de por medio, es manifiesta la negativa a la apertura por parte del vecino del norte, cuya autoridad no ha dado trámite a ninguna solicitud de nuestro país para prestar este servicio. Sin embargo, las autoridades mexicanas permiten operaciones ilícitas de carga y pasaje por parte de empresas norteamericanas en la frontera norte, mostrando su debilidad ante las norteamericanas.

2.4.2.5 El embargo atunero

Los antagónicos intereses dentro del sistema de toma de decisiones estadounidense han permeado el caso del embargo atunero, que han hecho de este un juego político más, en lugar de tan mencionada protección a los delfines. Pues según estimaciones científicas, la mortalidad de delfines por captura incidental en el área del océano Pacífico tropical oriental (Pacífico oriental) para 1996, fue de tan sólo dos mil 600, 0.001 por ciento del total de una población de diez millones, para las siete especies involucradas en la pesca del atún, la tasa de reproducción del delfín es de 4 por ciento y la mortalidad en 1992 fue de 0.1 por ciento, lo anterior, comparado con la muerte de 60 mil especies por causas naturales¹²³.

En febrero de 1991, México ante este embargo, solicitó en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) la creación de un panel que examinara la medida impuesta por EU por considerarlo violatorio de las disciplinas del organismo. El 16 de agosto de 1991, se dio a conocer el resultado del panel, el cual fue favorable a México, sin embargo, Estados Unidos bloqueó la presentación del informe del panel ante el pleno, dando como resultado que la recomendación del panel nunca se adoptara. Lo anterior, fue el problema fundamental del

¹²³ Para un estudio más amplio, ver a Yvonne Stinson Ortiz, *El embargo atunero* El Financiero, 24 de junio de 1997.

mecanismo de solución de disputas, el cual ha sido subsanado en el nuevo mecanismo de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Con la declaración de Panamá en 1995, Estados Unidos y otras 11 naciones, entre ellas México, se comprometen a limitar el daño causado a los delfines durante la pesca del atún, por medio de llevar a bordo de las embarcaciones observadores, para que al momento de aventar las redes para la captura del atún, lanchas rodeen los bancos de atún con el propósito de ahuyentar a los delfines fuera del área, y así evitar que sean atrapados por estas redes. En caso de que se reporte la captura de delfines, esto no será certificado con el etiquetado delfín a salvo (Dolphin Safe). Con esta declaración, el gobierno estadounidense decidió apoyar una iniciativa para levantar el embargo. Y en una iniciativa de la administración Clinton para levantar el embargo, presentado ante la Cámara de Representantes y luego al senado de Estados Unidos en abril y mayo del presente año, se dió fin al embargo del atún mexicano.

Es así como, después de seis años al embargo del atún impuesto por Estados Unidos a México, fue levantado el 30 de julio de 1997¹²⁴, con pérdidas acumulados cercano a mil millones de dólares¹²⁵. De acuerdo con la legislación, el levantamiento del embargo, impuesto por Estado Unidos en 1991 contra México, Costa Rica, Panamá, Venezuela, Colombia y otras naciones, queda diferido en dos fases, cuyo cumplimiento tomará 20 meses. Esto es, que el atún mexicano no podrá empezar a ingresar al mercado estadounidense hasta principios de 1998, luego de seis meses de vigencia de la nueva ley que tras, la homogeneización del texto con el anteproyecto aprobado en mayo pasado por la Cámara de Representantes, y rubricada por el Presidente W. Clinton.

En 1998, sin embargo, su ingreso será limitado, toda vez que no será hasta marzo de 1999 cuando las latas de atún puedan usar la etiqueta *Dolphin Safe* (que conduce a los consumidores a preferir el producto que la lleva sobre el que no), que significa que se protegió la vida de los delfines en las jornadas de pesca. Este paso, a su vez está supeditado a la realización de un estudio preliminar en marzo de 1999 del Departamento de Comercio y posteriores conclusiones definitivas el 1 de julio del 2001 y el 31 de diciembre del 2002 que certifiquen que el método de pesca mexicano - por rodea y con redes de bolsa no mató o hirió "seriamente" a delfines.

Por otra parte, la Cámara Nacional de la Industria Pesquera de México, calcula que en la primera fase (a principios de 1998) las exprtaciones al mercado estadounidense no superarán las 20 mil toneladas debido al impedimento de poder usar el sello *Dolphin Safe* y a que el embargo redujo significativamente la capacidad mexicana de producción de atún. Entre los daños que causó seis años de embargo, son: 85 barcos de más de 400 toneladas que integraban la flota atunera mexicana en 1987, hoy quedan 40 barcos de más de 400 toneldas en operación, y de 35 barcos de menos de 400 toneladas, hoy quedan 27. Asimismo, la Cámara referida documenta que se perdieron alrededor de seis mil empleos directos y 30 mil indirectos.

¹²⁴ Luego de que en Washignton el Senado estadounidense otorgó 99 votos positivos, una abstención y cero negativos a la iniciativa S.39 de cambios a la Ley de Mamíferos Marinos.

¹²⁵ Ver El Financiero, 31 de julio de 1997.

2.4.2.6 La controversia de la alta fructosa

En los últimos meses, la prensa ha dado cuenta de la problemática que empieza a azotar a la primera agroindustria nacional, la azucarera, derivada de la fuerte y desleal incursión de la alta fructosa en el mercado mexicano. Es un edulcorante importado, derivado del maíz -y que se elabora con los excedentes de la producción de Estados Unidos-, cuyo precio es muy inferior al del azúcar y empieza a ocasionar desequilibrios en los ingenios azucareros, generando contracciones en el mercado de trabajo.

La industria azucarera ocupa el quinto lugar dentro de la agricultura nacional y -como ya se señaló- el primero en el renglón de agroindustrias; genera más de 300 mil empleos directos: 133 mil para cañeros, 80 mil para cosechadores estacionales, 20 mil corresponden a jornaleros estacionales para el cultivo, 20 mil a transportistas de caña, 40 mil a obreros de planta, ocho mil a empleados de confianza, y cinco mil mas a trabajadores eventuales. Se trata de 65 ingenios con un personal promedio de dos mil 200 trabajadores de todo tipo¹²⁶.

Hasta 1991, el azúcar era comercializado por un monopolio estatal. Al perfilarse su privatización, esa empresa y sus agentes comercializadores permitieron la importación de grandes cantidades de azúcar, que acarrearón serios problemas durante casi cinco años a los empresarios que adquirieron los ingenios, porque el mercado estaba saturado.

El problema del azúcar puede tener una fuerte repercusión en la economía nacional porque, de hecho, está siendo sometida a *dumping* por los productores estadounidenses. De acuerdo con la política de libre comercio, debe permitirse la libre compra y venta de productos, pero estableciendo ciertos límites para mantener relaciones comerciales equitativas; los productores deben abstenerse de vender sus productos al exterior por debajo del precio internacional o comercializar excedentes a precios inferiores al de producción o utilizando subsidios, porque cualquiera de estas modalidades crearía una situación de *dumping* o competencia desleal.

Uno de los grupos político-económicos de presión más poderosos de Estados Unidos es el *lobby* del maíz, cuyas remifcaciones al interior del Congreso, particularmente entre los representantes de los estados productores de cereales o con una agricultura muy desarrollada, le permitió que las negociaciones del TLC fueran a su favor, con esto garantizaron la colocación de la fructosa, especialmente entre la industria de dulces y refrescos. Por su parte, los negociadores mexicanos nunca atendieron las llamadas de atención que hizo nuestra agroindustria para que sus intereses -es decir, los del país- quedaran protegidos en el TLC y, graciosamente, le dieron la vuelta a la petición para no confrontar al poderoso *lobby* del maíz en el Congreso de la Unión Americana.

Todas las agroindustrias en México tienen la obligación de abastecer el mercado nacional y después atender al externo con los excedentes, Estados Unidos es el mercado potencial más importante para el azúcar, porque sus precios para endulzante natural son altos, pero en el caso del azúcar mexicano no es posible exportar excedentes debido al sistema de cuotas que los estadounidenses han impuesto a los países productores de azúcar, además de los daños financieros que la fructosa -justamente proviene de ese país- está ocasionando a la industria nacional, y que repercuten en el correcto funcionamiento de la empresas.

¹²⁶ Ver a Jaime Castrejón Diez, *De las omisiones del TLC*, El Financiero, 18 de agosto de 1997.

La intención de imponer un elevado arancel a la alta fructosa hubiera ayudado a la industria nacional, pero sólo parcialmente, porque en México han empezado a establecerse empresas productoras de ese endulzante, que trabajan con maíz importado -para obtener alta fructosa la materia prima debe contar con una cierta calidad de la que carece el maíz mexicano, y nuestra producción no es suficiente para abastecer a esta industria- al cual no puede imponérsele ningún arancel porque se violaría lo acordado en el TLC. Al final de cuentas ni el arancel se consideró para no entrar en conflicto con el *lobby* del maíz.

La relación político-económica con Estados Unidos es más importante para la Secretaría de Comercio y para el gobierno federal que la protección a una industria generadora de tantos empleos.

Quizá la única solución sea crear una especie de compensación de edulcorantes para que Estados Unidos acepte cuotas de importación que beneficien a los azucareros mexicanos, compensen el desplazamiento del azúcar de caña, de manera proporcional a la exportación que hagan a nuestro país de su maíz. El dato que mejor muestra el desequilibrio es la cuota de los productores mexicanos de azúcar para exportar a Estados Unidos, que es de 25 mil toneladas y de allá para acá se están introduciendo al mercado mexicano 400 mil toneladas de fructosa. Como puede apreciarse hay una desproporción tan clara que es importante la intervención de las autoridades mexicanas.

2.4.2.7 Conflicto en materia laboral bajo el TLCAN

En el TLCAN existen adiciones complementarias, y estos son: Materia ambiental y laboral.

El acuerdo Complementario de Cooperación Laboral, establece que cada país signatario del TLCAN, debe tener una Oficina Administrativa Nacional (OAN) ubicada en sus respectivos territorios, las cuales dan información sobre las actividades de la Comisión para la Cooperación Laboral, además de realizar consultas con las otras OAN; y de recibir quejas del público sobre problemas en la instrumentación de la legislación laboral nacional de cada uno de los países signatarios. Cualquier OAN podrá participar en consultas con respecto a la legislación laboral de otra parte, su administración u otras condiciones del mercado laboral. De hecho, se han presentado varios casos a nivel de consultas desde la entrada en vigor del acuerdo en 1994.

La asociación Norteamericana de Derechos Humanos de Estados Unidos, el Fondo Internacional para los Derechos Laborales y la Asociación Nacional de Abogados Demócratas de México, presentaron el pasado mes de mayo una demanda ante la oficina estadounidense que monitorea las prácticas laborales de los miembros del TLCAN, en contra de prácticas discriminatorias de algunas plantas maquiladoras hacia las mujeres obreras. Este es el primer caso que trata asuntos de discriminación, y de no resolverse en la etapa de consultas, pasaría a ser estudiado por un panel independiente de profesionales, con el fin de que emita recomendaciones, aun y cuando no tienen carácter obligatorio para los gobiernos. Además de las OAN, este acuerdo cuenta con un Secretariado Laboral conformado por personal de los tres países con oficinas en Dallas, Texas.

Estas organizaciones denuncian que las mujeres para obtener empleo en las plantas manufactureras, deben realizarse un estudio médico que avale que no se encuentran embarazadas, y una vez contratadas tienen que hacerse exámenes periódicos, pues de resultar éstos positivos se les presiona para que renuncien. También se argumenta que México está violando los derechos laborales del acuerdo al no prohibir las pruebas forzosas de embarazo en las maquiladoras y tampoco ha instrumentado su ley antidiscriminación tal y como lo requiere el acuerdo. Asimismo, argumentan que México no permite a las víctimas de estas pruebas el acceso a tribunales imparciales para que este tipo de discriminación por sexos se resuelva. Los tres grupos demandantes establecen que algunas de las plantas maquiladoras donde se da esta discriminación son propiedad de compañías estadounidenses, citando a General Electric, Zenit, Panasonic, Sunbeam-Oster, entre otros.

La Oficina Administrativa Nacional de Estados Unidos revisará la demanda presentada y tiene, de acuerdo con su calendario, hasta el 12 de noviembre de este año para completar su revisión. El objetivo de esta revisión será el de reunir información que la auxilie a comprender mejor el problema y emitir un reporte público sobre el cumplimiento del gobierno de México, con las disposiciones del acuerdo laboral. Este reporte se enfocará en el cumplimiento y aplicación efectiva de las leyes laborales que otorgan protección en contra de la discriminación laboral y adicionalmente, tratará el tema del acceso a tribunales apropiados u otros organismos gubernamentales para los trabajadores que consideren que se les ha afectado con prácticas discriminatorias.

2.4.3. Tratado de Libre Comercio México-Colombia-Venezuela (G-3)

El tratado de Libre Comercio entre México, Colombia y Venezuela (conocido también como el Grupo de los Tres, G-3)¹²⁷ se firmó el 13 de junio de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia. Entre los objetivos que se plantearon para acordar esta área de libre comercio, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, se encuentran:

- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las partes;
- c) promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes;
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- e) proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual;

¹²⁷ Por no disponerse de información suficiente y por ser muy prematuro realizar una evaluación sobre el impacto de este acuerdo, se hará un muy breve análisis. El Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (G-3), fué publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de enero de 1995, y la firma de este acuerdo fue comentado en la revista Mercado de Valores núm. 8, agosto de 1994.

- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado;
- g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias;
- h) propiciar relaciones equitativas entre las partes reconociendo los tratamientos diferenciales en razón de las categorías de países establecidas en la ALADI;

Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional. También las partes confirmaron los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al GATT, al tratado de Montevideo 1980 y a otros tratados y acuerdos internacionales ratificados por ellas; y en caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados y acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Tratado, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad. Así también se acordó que cada parte asegurará, de conformidad con sus disposiciones de este Tratado en su territorio en el ámbito central o federal, estatal o municipal, salvo en los casos en que este Tratado disponga otra cosa.

Así también se acordó que toda referencia a otro tratado o acuerdo internacional se entenderá hecha en los mismos términos a cualquier tratado o acuerdo sucesor del mismo del cual sean parte todas las partes.

Las tres características principales del Tratado mediante las cuales fue negociado son:

- 1) Incluye desde mecanismos eficaces para la solución de controversias, hasta la posibilidad de aplicación de salvaguardas para evitar daños a sectores específicos de las economías del Grupo de los Tres (G-3).
- 2) Abarca además de los flujos de bienes, las áreas de servicios, inversión y propiedad intelectual.
- 3) Es compatible con las reglas mundiales del GATT (OMC) y con las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI y permite la adhesión de terceros países de América Latina y el Caribe.

El grupo de los tres (G-3) es un mercado de más de 150 millones de habitantes, con un comercio intrarregional que supera los 3.2 mil millones de dólares anuales. Sin embargo, en los últimos dos años y tras las crisis económicas y políticas de sus integrantes, el G-3 ha mostrado un lento desenvolvimiento.

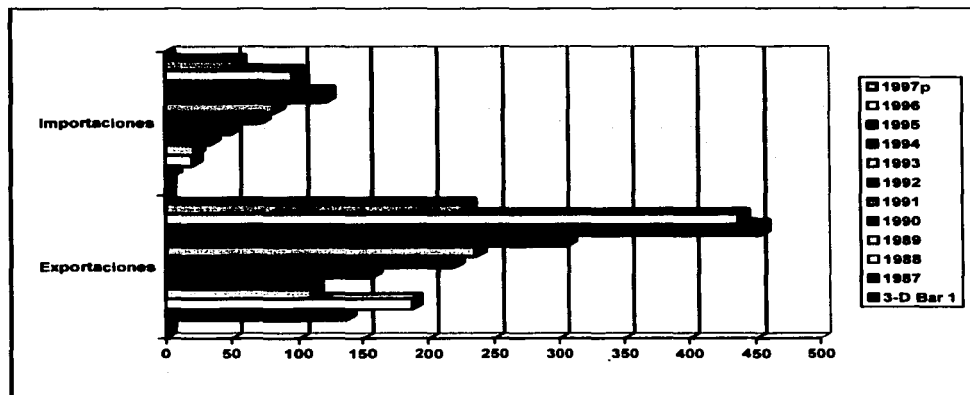
Como puede verse en la gráfica G. 2.4.3, nuestro país incrementó su intercambio comercial con Colombia entre 1993 y 1995, que después, por el efecto de la crisis, disminuye considerablemente. En 1995 nuestras exportaciones a Colombia se elevaron a 453 millones de dólares en tanto que las importaciones apenas sumaron 97 millones de dólares y para 1996 las exportaciones caen

ligeramente, ubicándose en 438 millones de dólares y las importaciones suman nuevamente 97 millones de dólares.

Mientras tanto, el intercambio comercial con Venezuela es casi a la par, según nos muestra la gráfica G. 2.4.3; por ejemplo en el año de 1993 se tuvo un saldo de cero y en 1994 se tiene un déficit de 123 millones de dólares, posteriormente, en 1995, nuestro país obtiene un superávit por 166 millones de dólares y en lo que de 1997 (primer semestre) tiene un saldo favorable de 190 millones de dólares (cuadro 10).

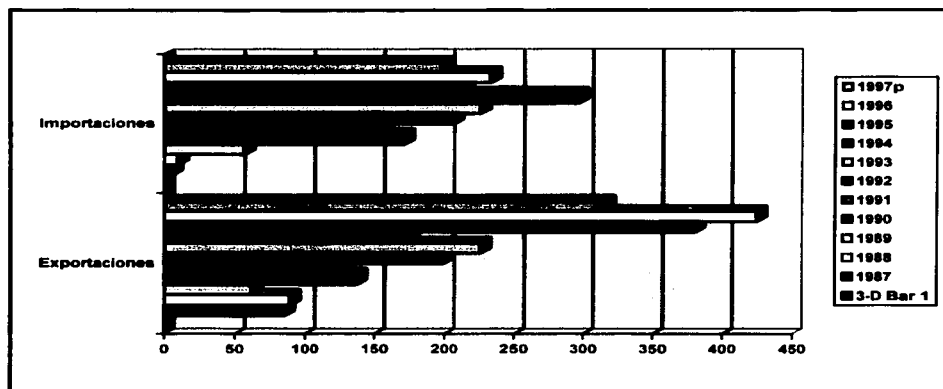
Sin duda, el G-3 después de firmar el acuerdo comercial, ha visto aumentar su intercambio comercial a partir de 1994, fecha en que se firma tal documento, ya que entre 1987 y 1997, existe un intercambio comercial en promedio anual de 164 millones de dólares. Si analizamos por períodos, entre 1987 y 1993, hubo un intercambio en promedio anual de 113 millones de dólares, en tanto que de 1994 al primer semestre de 1997, suman en promedio anual más de 250 millones anuales de intercambio (cuadro 10).

G. 2.4.3. Intercambio comercial México-Colombia



FUENTE: Cuadro 10

G. 2.4.3' Intercambio Comercial México-Venezuela



Fuente: Cuadro 10

Principales productos comercializados México-Venezuela (Millones de dólares)

Exportaciones			Importaciones		
Producto	En-may '97	particip. %	Producto	En-May '97	Particip. %
Automóviles	92.7	36.7	Aluminio	35.3	21.5
Tubería p/perforación	16.9	6.6	Gasolina	23.5	14.4
Vehículos de carga	13.4	5.3	Propano	15.4	9.4
Medicamentos	7.5	2.9	Prod. de hierro/acero	14.8	9
Acido teleftálico	7.1	2.8	Cables de alumnio	6.1	3.7
Lámina rolad. caliente	5.4	2.1	Alambrón	5.9	3.6
Ptes. p/ automóviles	4.1	1.6	Metanol	5.7	3.5
Cinc	4	1.5	Lámina rolad en frío	5.7	3.5
Tejidos	2.9	1.1	Elementos p/construc	3.3	2
Libros y folletos	2.5	1	Desperd. de cobre	2.2	1.3

Fuente: SECOFI, con datos del Banco de México, El Financiero, 4 de septiembre de 1997.

2.4.4. Tratado de Libre Comercio entre México-Bolivia (TLCMB)

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia se firmó en Río de Janeiro, Brasil, el día 10 de septiembre de 1994¹²⁸. Entre los objetivos que hizo posible la

¹²⁸ Este acuerdo comercial fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 11 de enero de 1995. Debido a la escasez de información sobre este acuerdo, sólo se hará un breve análisis.

creación de esta área de libre comercio, desarrollados de manera específica a través de sus principios y reglas, incluidos los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia, se encuentran:

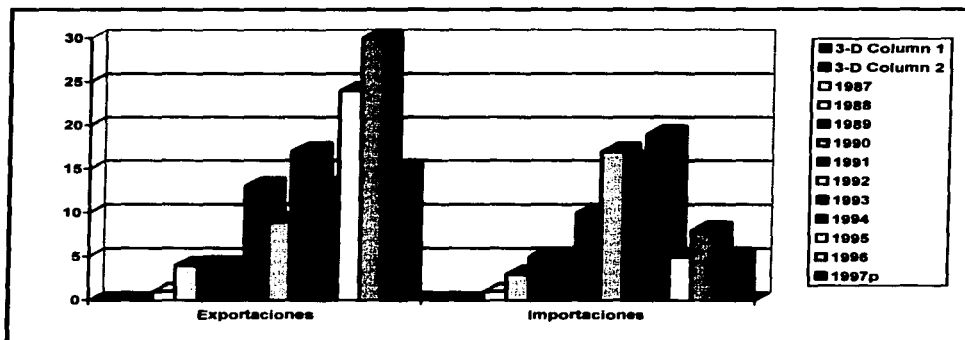
- a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las partes;
- c) promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes;
- d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- e) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada parte.
- f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado; y
- g) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias;

Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional. También las partes confirmaron los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al GATT, al tratado de Montevideo 1980 y a otros tratados y acuerdos de los que sean parte; y en caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados y acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Tratado, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad. Así también se acordó que cada parte asegurará, de conformidad con sus disposiciones de este Tratado en su territorio en el ámbito central o federal, estatal o municipal, salvo en los casos en que este Tratado disponga otra cosa.

Como puede observarse en el cuadro 11, nuestras exportaciones con Bolivia se intensifican a partir de 1993, en donde el superávit en la balanza comercial es ascendente (ver gráfica 2.4.4) que en promedio anual se obtuvo 11.6 millones de dólares en el período de 1993 al primer semestre de 1997. Esto da gracias a que las exportaciones crecen a una tasa anual de 41.26 % en el período mencionado, en tanto que las importaciones sólo crecen a una tasa de 13.18% en ese lapso de tiempo.

De esta manera podemos decir que el intercambio comercial con Bolivia, ha favorecido también el acuerdo comercial firmado, ya que ha favorecido para ambos países, al mostrarse más equitativo; ejemplo de ello es que de 1998 a 1992 la tasa de crecimiento de las exportaciones eran de apenas 99 %, mientras que las importaciones eran de 114%.

2.4.4. Intercambio comercial México-Bolivia



Fuente: Cuadro 11

2.4.5 Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica (TLCCR)

El acuerdo de Libre comercio entre México y Costa Rica se firmó en la Ciudad de México, el día 5 de abril de 1994¹²⁹. Los objetivos son idénticos a los anteriores acuerdos descritos, a saber:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios entre las partes;
- promover condiciones de competencia leal en el comercio entre las partes;
- aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada parte.
- establecer lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral encaminados a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado; y
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias;

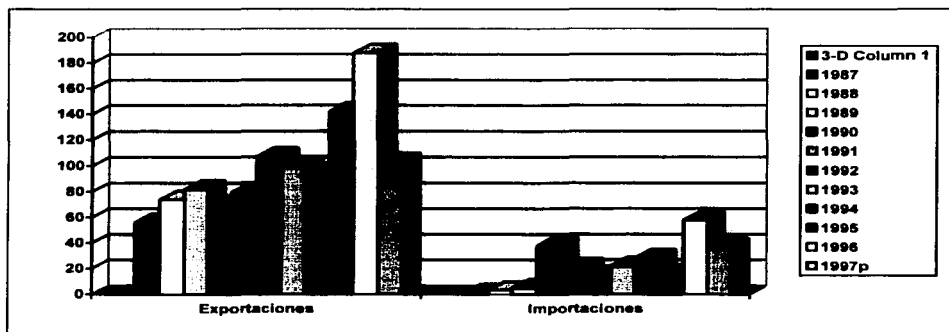
Las partes interpretarán y aplicarán las disposiciones de este tratado a la luz de los objetivos establecidos en el párrafo 1 y de conformidad con las normas aplicables del derecho internacional. También las partes confirmaron los derechos y obligaciones vigentes entre ellas conforme al GATT, al tratado de Montevideo 1980

¹²⁹ Este acuerdo comercial fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 10 de enero de 1995.

y a otros tratados y acuerdos de los que sean parte; y en caso de incompatibilidad entre las disposiciones de los tratados y acuerdos a que se refiere el párrafo 1 y las disposiciones de este Tratado, estas últimas prevalecerán en la medida de la incompatibilidad. Así también se acordó que cada parte asegurará, de conformidad con sus disposiciones de este Tratado en su territorio en el ámbito central o federal, estatal o municipal, salvo en los casos en que este Tratado disponga otra cosa.

Como puede observarse en la gráfica G. 2.4.5, las exportaciones mexicanas a Costa Rica muestran un crecimiento estable a partir de 1994, fecha en que se firma el acuerdo comercial. En el período de 1994 al primer semestre de 1997, México obtiene en promedio anual alrededor de 97 millones de dólares de superávit, al crecer a un promedio de 132 millones de dólares anuales en las exportaciones, que respresenta una variación % anual de 41.25 (cuadro 12).

G. 2.4.5 Intercambio comercial México-Costa Rica



FUENTE: Cuadro 12

Pero hay que tener cuidado, por que a pesar de que las importaciones crecen a penas en promedio anual de 34.75 millones de dólares, en términos porcentuales, estas están creciendo a una tasa de 115.25% anual (en comparación con las exportaciones, que lo hacen en 41.25)

Lo interesante es que ahora el intercambio comercial tiende a ser más equitativo para ambos países, favoreciendo no a México, sino a Costa Rica, ya que ha incrementado sus exportaciones a nuestro país a partir de la entrada en vigor del acuerdo comercial (en 1995).

2.4.6. El Proyecto de Libre Comercio con la Unión Europea

La fuerte concentración del comercio mexicano hacia Estados Unidos y Canadá, debido a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha sido un factor importante en la política comercial de México, sin embargo, se hace necesario la diversificación del comercio internacional de México. La Unión Europea (UE) parece ser una opción que no debe dejar de aprovecharse, por la magnitud de ese mercado.

Con sus 15 países, miembros¹³⁰, la UE actualmente cuenta con una población de cerca de 370 millones de personas. El producto nacional bruto de la UE de seis billones de dólares, es 10 por ciento mayor al de Estados Unidos, y 64 por ciento mayor al de Japón. Con un PIB per cápita de 17,500 dólares anuales y con un valor del comercio de 3.6 billones de dólares¹³¹, la UE constituye en conjunto, uno de los principales bloques económicos-comerciales del mundo. Para finales del siglo, la UE podría crecer hasta agrupar a más de 25 países miembros al incluir a los países del centro y este de Europa (ver cuadro).

La integración europea comenzó después de la Segunda Guerra Mundial con el Plan Marshall para revivir económicamente a la Europa devastada. En 1957 con el Tratado de Roma, se crea la Comunidad Económica Europea, la cual a través de políticas comunes, principalmente de la política agrícola y de la política comercial, se comprometió a realizar un "mercado común" sobre la base de una unión aduanera y la adopción de un arancel externo común para las importaciones de países terceros. En 1985, entra en vigor el Acta Unica Europea, donde los 12 países miembros -que en ese entonces eran- se fijan como meta la creación, antes del 31 de diciembre de 1992, de un espacio sin fronteras interiores, es decir, un mercado único. Se pretende garantizar las "cuatro libertades" que constituyen el principio de la UE: libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.

El proceso de unificación ha sido gradual durante 40 años, y cubre dimensiones políticas, sociales, económicas y comerciales. Tan pronto como completaron el mercado único, el cual se creó formalmente en enero de 1993, los Estados miembros se preparan para el futuro. El tratado de Maastrich sobre la UE, entró en vigor el 1 de noviembre de 1993, el cual fortalece el camino para lograr la unión económica y monetaria y política, otorgando un poder especial al Parlamento Europeo. El tratado de Maastrich también incluye una política exterior común, cobre seguridad, cooperación y justicia. El término "Unión Europea", es utilizado por describir el amplio marco del Tratado de Maastrich en el que se incluyen todas las actividades del proceso de unificación de los países europeos.

¹³⁰ Los requisitos que deben cubrir los países interesados para su acceso a la UE son: alcanzar estabilidad institucional garantizando democracia, derechos humanos y respeto a la protección de las minorías; tener una economía de mercado viable; así como la capacidad para hacer frente a la competencia de mercado dentro de la Unión; tener disposición para asumir las obligaciones de país miembro, incluyendo su adhesión a los objetivos políticos, económicos y monetarios de la UE. Cabe mencionar que aún cuando la Comisión considera que algunos de los países puedan estar en posición de satisfacer todos los requerimientos para ser miembros a mediano plazo, el iniciar negociaciones simultáneamente con ellos no significa que al mismo tiempo serán concluidas y con los mismos resultados para todos.

¹³¹ El Universal, 18 de julio de 1997.

Países integrantes de la Unión Europea

País	Fecha de ingreso
1.- Francia	1957
2.- Italia	1957
3.- Alemania	1957
4.- Bélgica	1957
5.- Países Bajos	1957
6.- Luxemburgo	1957
7.- Inglaterra	1973
8.- Irlanda	1973
9.- Dinamarca	1973
10.- Grecia	1981
11.- España	1986
12.- Portugal	1986
13.- Suecia	1995
14.- Finlandia	1995
15.- Austria	1995

Fuente: El financiero, 28 de diciembre de 1994.

La Unión Europea otorga a los ciudadanos de los países miembros, además de retener la diversidad de cultura e idiomas, una identidad común y una estructura de solidaridad. A estos ciudadanos se les otorgan nuevas oportunidades y libertades; pueden residir y trabajar en el país de su elección; las restricciones al tránsito a través de las fronteras de los países miembros han sido prácticamente eliminadas y permiten a las personas adquirir bienes y servicios de otros países. El Tratado de Maastrich ha creado una ciudadanía europea común en adición a la nacionalidad propia de las personas.

La UE, es una unión de 15 países Estados democráticos, y sus principales instituciones son el Parlamento Europeo, el Consejo de Ministros, la Comisión Europea de Justicia, y el Tribunal de Cuentas. El Consejo y el Parlamento europeos son los principales órganos de toma de decisiones de la Unión Europea.

En materia de inversión, la UE constituye, conjuntamente con Estados Unidos y Japón, la principal fuente de inversión directa al extranjero a nivel mundial. En México, la UE constituye la segunda fuente de inversión después de Estados Unidos. Alrededor de 20 por ciento del saldo histórico total de México proviene de la UE. El principal inversionista directo es Holanda, seguido por Alemania, Reino Unido, España, Francia, Suecia y Bélgica.

En materia comercial, la relación de México con la UE ha sido tradicionalmente muy importante, sin embargo, el nivel de las exportaciones mexicanas a ese mercado no se ha incrementado del mismo modo que las exportaciones a otros mercados.

El 62.8% del intercambio comercial de México con la UE es por la Vía Alemania, España y Francia. De esta manera México ha mejorado su condición; actualmente el país tiene superávit con cuatro países, mientras que hace seis años, sólo lo era con dos (cuadros 13-13.2).

Cabe destacar que en los últimos seis años, México acumula un déficit comercial con la Unión Europea (UE). ascendió a US\$ 23,833 millones.

Al considerar la UE a México como un puente entre el norte y el sur, después de árduas negociaciones, se llegó finalmente a firmar un acuerdo el pasado 23 de julio de 1997 que servirá de base para las negociaciones en vistas a conformar un acuerdo de libre comercio. Aunque para "concretar un acuerdo de Cooperación Económica y Política entre México y la Unión Europea será mucho más difícil que el TLCAN, porque aquí se trata de 15 naciones, con diferentes intereses"¹³².

Entre los puntos sobre el acuerdo, destacan en el siguiente cuadro.

Lo que se firmó con la Unión Europea:

Acuerdo global. Comprende tres aspectos:

- a) compromisos políticos;
- b) los campos y programas de cooperación; y
- c) los principios normativos de las negociaciones comerciales

¹³² Jan-Jaap Van de Valde representante de la presidencia de la UE, El Universal, 3 de marzo de 1997.

Debe ser ratificado por los Parlamentos de cada uno de los 15 países miembros de la UE.

Acuerdo interino. Es un espejo del acuerdo global; el Parlamento Europeo lo sanciona "de conformidad" luego del análisis de los comités de comercio, agricultura, etc.

Declaración sobre servicios. Establece compromisos para que la negociación sea simultánea en materia de bienes y servicios. Abre el camino para negociar simultáneamente temas como seguros, consultorías, inversiones etc.

Los documentos suscritos entre México y *Los Quince* permitirán comenzar en los primeros meses del año próximo las negociaciones para liberalizar los intercambios entre México y la Unión Europea. Una vez que estos acuerdos rubricados sean traducidos y sometidos a un chequeo legal pasarán a la firma, período que podría ocurrir en un máximo de dos meses.

Cabe mencionar que ambas partes rubricaron tres documentos, un Acuerdo Global, un Acuerdo Interino y una Declaración sobre Servicios. El Acuerdo Global comprende tres aspectos: los compromisos políticos; los campos y programas de cooperación; y el establecimiento de los principios normativos de las negociaciones comerciales. Este acuerdo tiene que ser ratificado por cada uno de los 15 parlamentos de los países miembros de la UE.

El Acuerdo Interino es un espejo del acuerdo global y repite los mismos apartados del Acuerdo Global. Este acuerdo es revisado por el Parlamento Europeo, donde luego de someterlo a los comités (de comercio, agricultura, etc.) da un "visto de conformidad"

Finalmente, el tercer documento rubricado en el mes de mayo, la Declaración sobre servicios, establece el compromiso de ambas partes de que la negociación será simultáneamente para bienes y para servicios. Es decir, que al mismo tiempo que se negocien las mercancías podrán negociarse servicios como seguros, consultorías, inversiones, etcétera.

2.4.6.1 Acuerdo entre México y la Unión Europea en Productos de origen: el caso del Tequila y Mezcal

Luego de diez años de negociaciones, el tequila y el mezcal, bebidas típicamente mexicana con presencia en el mercado internacional, obtuvieron el pasado 27 de mayo el reconocimiento de los 15 países de la Unión Europea (UE) como bebidas originarias y auténticas de México, mediante la firma de un acuerdo entre los gobiernos de México y la UE. Esto es, se le otorgó la denominación de origen genérica, que las protegerá en contra de imitaciones provenientes de lugares distintos al de su origen, México.

El acuerdo firmado en el mes de mayo de 1997, por medio del cual se respalda y asegura la comercialización del tequila y el mezcal en los mercados de los países miembros de la UE, tiene sus antecedentes en el reconocimiento de origen realizado también por la UE en octubre de 1996. Este acuerdo asegura a los productores de las bebidas mexicanas en contra de las imitaciones y adulteraciones, tales como la bebida mal llamada "tequila" en España, la cual

deberá dejar de producirse después de un año de la entrada en vigor del acuerdo, México por su parte, se obliga con la firma de este acuerdo a reconocer y otorgar la denominación de origen específica a ciertas bebidas espirituosas de origen europeo, entre las que podemos mencionar: whisky escocés, whisky irlandés, brandy de Jerez, coñac, kirsch de Alsacia, vodka de Suecia, anís español, entre otras.

Tequila

La Norma Oficial Mexicana (NOM) vigente para la elaboración del tequila (NOM-006-SCFI-1993)¹³³, especifica las características físicas que debe cumplir el tequila para evitar adulteraciones, tales como el proceso de producción, materia prima y grados de alcohol, además reconoce como estados productores a parte de Jalisco, a Nayarit, Guanajuato, Michoacán y Tamaulipas.

El tequila ocupa actualmente el segundo lugar de las bebidas alcohólicas que más divisas generan al país, únicamente después de la cerveza. Según informes de la cámara regional de la industria tequilera, la producción en volumen de esta bebida ha tenido un considerable aumento en los últimos años. En el periodo de 1986-1995, la producción tuvo un incremento de 6.5 por ciento en su tasa media de crecimiento anual, al pasar de 43.3 a 75.1 millones de litros de tequila al año, para 1996, la variación anual fue de 28.9 por ciento, al lograrse una producción de 96.9 millones de litros. Del total de la producción anual, en 1995 el 62.9 por ciento fue destinado a las exportaciones, mientras 37.1 por ciento fue destinado al consumo nacional. Para 1996, el consumo nacional aumentó respecto de las exportaciones, pasando a representar 44.8 por ciento del total de la producción, mientras las exportaciones representaron 55.2 por ciento¹³⁴.

Durante 1996, las exportaciones totales del tequila al mercado mundial tuvieron un valor estimado de cerca de 53.4 millones de dólares, siendo Estados Unidos el mercado extranjero más importante, donde las exportaciones tuvieron un valor de 44.4 millones de dólares, seguido por Alemania con un valor de 1.25 millones de dólares, Dinamarca 1.23 millones de dólares y Francia con 833 millones de dólares. Como se puede observar, los países miembros de la Unión Europea representan para el tequila el segundo mercado en importancia después de Estados Unidos, y de ahí la importancia de que se les concediera el reconocimiento de la denominación de origen. Cabe mencionar que el tequila que se comercializa al extranjero principalmente es a granel (85 por ciento), lo que significa que el valor agregado por el envasado se queda en otros países, lo que da como resultado que la Norma Oficial Mexicana (NOM-006-SCFI-1993) no cumpla en su totalidad.

Mezcal

La industria mezcalera ve con beneplácito la firma del acuerdo con la UE, ya que su producto también es vendido al viejo continente, y es considerado en algunos países como una bebida exclusiva. El principal estado de la República productor de mezcal es Oaxaca, y su producción se caracteriza por ser artesanal,

¹³³ Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 13 de octubre de 1993.

¹³⁴ Los datos aquí mencionados fueron tomados del artículo de Yvonne Stinson Ortiz, *Tequila y mezcal: orgullosamente mexicanos*, El Financiero, 5 de junio de 1997.

rústica y de tipo familiar. Esta industria se conforma principalmente por pequeñas fábricas llamadas "palenques", las cuales elaboran esta bebida de manera irregular durante el año. En 1996 se encontraban funcionando 223 palenques en todo el estado de Oaxaca, con una producción estimada de mezcal 100 por ciento agave de 4.5 millones de litros al año. Durante 1996 se vendieron 5.8 millones de litros, lo que representó un incremento de 107 por ciento en comparación con 1994.

De la producción total de mezcal en el estado (5.8 millones de litros) durante 1996, 3.9 millones de litros se destinan al consumo nacional, lo que representa 67.2 por ciento de la producción total, y 1.9 millones de litros se destinan a las exportaciones, lo que representa 33 por ciento de la producción total. A partir de 1994, el consumo nacional ha tenido un incremento de 76 por ciento, mientras las exportaciones un incremento de 192 por ciento.

Para garantizar la calidad y controlar el procedimiento de la elaboración del mezcal, existe la Norma Mexicana (NMX-V-8-1993-SCFI), la cual establece las especificaciones para el proceso de destilamiento del alcohol; sin embargo, no es de observancia obligatoria. Existe un proyecto de Norma Oficial Mexicana, la cual se encuentra pendiente de publicación oficial, y se espera sea realizada para el presente año¹³⁵.

Cabe mencionar que la Unión Europea no sólo tiene como proyecto, en América Latina, un acuerdo de libre comercio con México, sino que también se tiene previsto signar un acuerdo de libre comercio con el Mercosur en 1999, en el marco de la primera Cumbre América Latina-Unión Europea a desarrollar en Sao Paulo en ese año.

Sobre este proyecto, se podría decir que si México aprovecha, haciendo una buena negociación, las oportunidades (y no le suceda como con el TLCAN) puede mejorar su situación en su balanza comercial con esa región o de lo contrario empeorará.

2.4.7. El Proyecto del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica

Ante las crecientes necesidades de los países Centroamericanos de diversificar su intercambio comercial con los países de la región, México se ha constituido en la década de los noventa como un pilar para consolidar su incipiente comercio exterior.

En este sentido, a pesar de que el comercio de México con Centroamérica ha registrado importantes crecimientos en los últimos años, la sola firma de un Tratado de Libre Comercio con Costa Rica (TLCCR) fue insuficiente para ampliar los acuerdos comerciales en la zona, se prevén reuniones, este año, de cancilleres para detallar el posible acuerdo.

Un análisis más detallado sobre la situación comercial de la región indica que el intercambio comercial entre México y los países del Istmo ha crecido en promedio en un 22 por ciento durante el primer cuatrimestre de este año en relación con el

¹³⁵ El Financiero, septiembre 15, 1997. Cabe señalar que el Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, firmó en 1995 un acuerdo "macro" con la UE (similar al de México, recientemente firmado) para establecer la modalidad de las negociaciones de un pacto comercial.

mismo periodo de 1996, inican datos del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)¹³⁶.

De acuerdo con el organismo, el flujo comercial entre México y Centroamérica alcanzó en este periodo 50 millones 486 mil dólares, contra los 410 que se registraron en el mismo periodo del año pasado.

En este sentido, el objetivo principal de la cita es analizar los alcances de las pláticas comerciales que desarrolla México con los países del Triángulo Norte Centroamericano (El Salvador, Guatemala y Honduras), así como con Nicaragua y Panamá. En lo que resta del año, los cancilleres de México, Centroamérica, Panamá y Belice darán seguimiento en Tegucigalpa al Plan de Acción Tuxtla II, que ratificó la determinación de las partes por avanzar hacia la integración económica y comercial en un clima de cooperación. Los acuerdos Tuxtla II, firmados por los mandatarios de México y el Istmo durante la cumbre que celebraron en Honduras en febrero de 1996 en esta capital, propiciaron la creación de tres subcomisiones para ventilar asuntos políticos, económicos y en materia de cooperación regional.

En la actualidad, como se sabe, México cuenta con un Tratado de Libre Comercio con Costa Rica, en vigencia desde 1995, y mantiene negociaciones para suscribir acuerdos similares con los países del Triángulo Norte de Centroamérica, así como con Nicaragua y Panamá.

Funcionarios y diplomáticos revisarán el cumplimiento de los acuerdos en materia de cooperación técnica, científica, cultural, educativa y de turismo, entre otros, emanados de la cumbre de presidentes Tuxtla II, celebrado en Costa Rica en 1996. En esa ocasión, los madatarios de México y de todas las naciones del Istmo centroamericano acordaron un plan para crear una asociación privilegiada a fin de estrechar sus relaciones de cooperación y establecer una zona de libre comercio.

En la reunión de Costa Rica, que dio seguimiento a un encuentro de presidentes realizado en la ciudad mexicana de Tuxtla Gutiérrez en 1991, el gobierno mexicano propuso un foro permanente de cooperación para viabilizar los acuerdos.

Llama la atención que en los resultados del pasado cuatrimestre de este año, Guatemala se ha convertido en el principal socio comercial de México con un intercambio de 160 millones de dólares, 13.9 más que lo registrado en el mismo periodo de 1996¹³⁷.

En el mismo orden de ideas, Panamá se ha consolidado en el segundo socio comercial de México en la región con un intercambio de 111.6 millones de dólares, seguido por Costa Rica con 89.2 millones; El Salvador con 82.3; Honduras con 34; Nicaragua con 22.6 y Belice con 11.1 millones de dólares (ver gráfica)

¹³⁶ Estos datos fueron proporcionados de manera directa, a través del banco de información con que cuenta el organismo.

¹³⁷ Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, julio 1997.

**Intercambio comercial de México con Centroamérica
(Primer semestre de 1997, millones de dólares)**



Fuente: Cuadro 20

Cabe mencionar que a pesar de no existir acuerdos de intercambio comercial más amplios, las exportaciones de los centroamericanos a México se han incrementado en un 38 por ciento en el periodo mencionado respecto al de 1996, al pasar de 47.1 millones de dólares a 65.1

Por su parte, las exportaciones mexicanas hacia la región se incrementaron 20 por ciento al pasar de 362 millones de dólares en el primer cuatrimestre de 1996 a 435 en el mismo periodo de 1997¹³⁸.

México y los países que integran el Triángulo del Norte Centroamericano esperan concluir este año, las negociaciones de un acuerdo de libre comercio, en lo que respecta a 12 apartados de controversia, tras trabajar en la definición de los detalles en cuestiones arancelarias, reglas de origen, y reglas zoonosanitarias y fitosanitarias, entre otras.

Asimismo, en octubre pasado, los vicescancelleres de México y de los países del Istmo se reunieron en la capital mexicana con la finalidad de formar las subcomisiones de Asuntos Políticos; de Asuntos Económicos, Comerciales y Financieros y de Cooperación Regional.

Con estas instancias, los gobiernos de las naciones que forman parte del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla II esperan concretar una asociación privilegiada y un bloque comercial. Cabe resaltar que México iniciará en el primer semestre de 1998 conversaciones con Nicaragua y Panamá y posteriormente con Belice a fin de lograr un acuerdo más amplio de comercio.

¹³⁸ Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, julio 1997.

2.4.8. Hacia la creación del Área de Libre Comercio de la Américas (ALCA)

Al margen de los acuerdos comerciales que está llevando a cabo México, se tiene contemplado crear un área de libre comercio en todo el continente americano. Este proyecto es resultado de la reunión en Miami, Estados Unidos, con la participación de los presidentes de todo el continente americano excepto Cuba, que se incluye en la Declaración de Principios y Plan de Acción de dicho evento, en donde se comprometieron iniciar de inmediato el establecimiento del área de libre comercio de las Américas (ALCA), con el propósito específico de eliminar progresivamente las barreras al comercio y la inversión, mediante negociaciones, que deberán concluirse a más tardar en el año 2005.

Uno de los méritos de la Declaración de Miami en lo referente al libre comercio, es que el ALCA se formará de manera pragmática y sin que signifique una camisa de fuerza o un salto al vacío, puesto que:

- ◆ Se realizará aprovechando los acuerdos de integración existentes en el continente (TLCAN, Grupo de los 3, México-Costa Rica, México-Bolivia, México-Chile, etc.).
- ◆ Se propiciará que los mecanismos de tales acuerdos sean parecidos, lo que facilitará su posterior convergencia.
- ◆ Se determinarán las áreas de coincidencia y las que no tienen estas características, de dichos acuerdos para establecer los medios que los hagan más homogéneos.
- ◆ Se realizará la comparación de los acuerdos existentes con el apoyo de los organismos regionales, en particular la OEA, el BID, la CEPAL y aun cuando no se mencionan, podrían ser tomados en cuenta la ALADI y el SELA.
- ◆ Se establece un cronograma de actividades mediante reuniones de "responsables del comercio" que se inició a principios de 1994, para 1995 ya se habían determinado las áreas de consideración inmediata y a partir de 1996 se estableció un calendario de trabajo.
- ◆ Se impulsará la celebración de acuerdos regionales, en los que se ha decidido que las áreas de negociación serán las mismas que las reguladas por el TLCAN, el Grupo de los Tres (G-3) y los tratados suscritos por nuestro país con Costa Rica y Bolivia. El único tema diferente y novedoso para México, es lo referente a "políticas de competencia"

En algunos sectores industriales, como el químico, el fotográfico y el metalmeccánico, las buenas oportunidades de exportación se encuentran en los países latinoamericanos y en menor medida con Estados Unidos y Canadá. Así, las empresas que por el momento no pueden exportar a Estados Unidos, tendrán un gran aliciente para realizar estas operaciones con el apoyo de las acciones al amparo del ALCA.

Si se cumplen los propósitos de Miami, será positivo para las empresas mexicanas, si por el contrario, los resultados son débiles desde el punto de visto práctico, para México nuevamente será un reto, como sucede con el TLCAN.

2.4.9. La participación de México en la OCDE y la APEC

2.4.9.1. México ante la OCDE

El 14 de abril de 1994, México recibió del Secretario General de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Jean Claude Paye, la carta-invitación con la que la Organización invita formalmente a México a ingresar como vigésimoquinto miembro de pleno derecho, mismo que el ejecutivo mexicano lo recibió con "beneplácito" y aceptó participar en esa agrupación de países más industrializados.

La OCDE fue creada en 1960. México será el número 25 (ver cuadro) de la Organización y el primero en ingresar después de 21 años. La OCDE agrupa a las naciones más industrializadas, pero no sólo a ellas, en su seno están también naciones con un desarrollo relativo menor: Portugal, Grecia, Turquía, Irlanda, con un nivel similar al de México en muchos aspectos.

PAÍSES MIEMBROS DE LA OCDE

Alemania	Canadá	España	Grecia	Islandia	México	Portugal
Australia	Corea del S.	Est. Unidos	Holanda	Italia	Noruega	Suecia
Austria	Rep. Checa	Finlandia	Hungría	Japón	Nv. Zelandia	Suiza
Bélgica	Dinamarca	Francia	Irlanda	Luxemburgo	Polonia	Turquía

La OCDE no es un bloque que mantenga una posición única en el terreno económico, técnico y social, que son sus temas básicos, sino que sus miembros representan experiencias muy diversas. México tendrá acceso a esta gama tan amplia de experiencias codificadas dentro de la Organización, a través de la red de expertos de los 24 países miembros.

Al ingresar en la OCDE, México entrará en contacto con economías de mercado más maduras, con siglos de experiencia. Las experiencias de los países del grupo son muy diversas, no presentan una solución única a los problemas económicos, políticos y sociales. Esta convivencia permitirá a nuestros proyectistas estar integrados a las más importantes redes de conocimiento, y sólo faltará que lo sepan aprovechar.

En la OCDE existen alrededor de 200 grupos de trabajo y comités que van desde política económica, movimientos de capital, mercados financieros, seguros, industriales, política energética, etc., que se reúnen cada dos o tres veces al año durante un par de días, con una documentación de altísima calidad; cerca e 20 mil funcionarios asisten a estas reuniones. El secretariado está compuesto por un mil 900 personas y 700 profesionistas de nivel mundial¹³⁹.

Cabe mencionar que la economía de los países de la OCDE evolucionó durante el último año por encima de las previsiones de la organización. Según su informe anual de proyecciones económicas, el crecimiento en la OCDE será de casi un 3% en 1997-1998 (ver cuadro 14).

El crecimiento en América Latina será fuerte en los próximos años, según los cálculos de la OCDE. En Asia, con China a la cabeza, se mantendrá el avance de la economía, mientras que en Rusia prevén el inicio de una época de expansión.

¹³⁹ Véase "México Ingres a la OCDE", en Mercado de Valores, núm. 5, mayo de 1994.

2.4.9.2 La inserción de México en la Cuenca del Pacífico

El 20 de mayo de 1991, México firma su adhesión a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP).

Cabe señalar que la APEC se fundó en Caberre, Australia, en noviembre de 1989. Austria, Brunei, Canadá, Corea, Estados Unidos, las Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Tailandia fueron los 12 países fundadores. En 1991 se incorporaron China, Hong Kong y Taiwan. En enero de 1993 lo hicieron México y Papua Nueva Guinea. Chile, como segundo miembro latinoamericano, logró su admisión en 1994. La historia del organismo presenta dos períodos: desde su fundación hasta noviembre de 1993 y desde esa fecha hasta en la actualidad.

México es una de las naciones ribereñas con mayores costas hacia el Océano Pacífico¹⁴⁰. Hacia finales de los años 80, la Cuenca poseía el 50% del comercio mundial. Entre sus componentes, incluyendo a China y la Unión Soviética, se concentra también el 50% de la población y sus países más significativos producen, asimismo, 50% del PIB mundial.

Para llevar a cabo los objetivos de esta región asiática, se establece en 1980 la Conferencia sobre la Cooperación de la Cuenca del Pacífico (CCEP).

Las razones que tiene México para incorporarse a la corriente económica de la cuenca estribaron en su deseo de participar de manera más concreta en un reordenamiento del comercio y de la economía mundial. Asimismo, la decisión mexicana se ha manifestado a través de diversas acciones orientadas a vincularse con la región. Tal es el caso de la creación, en abril de 1988, de la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico, constituida por doce Secretarías de Estado y tres entidades paraestatales, así como por representantes de los sectores empresarial y académico, cuyo objetivo es el de coordinar la relación de grupos del Pacífico y con los distintos foros de concertación multilateral de la región.

El auge que representan las nuevas potencias económicas e industrias de oriente permite la posibilidad de diversificar y acrecentar nuestros intercambios comerciales y nuestra cooperación económica y técnica, para obtener nuevos espacios, ya que por derecho propio somos una nación de la cuenca del Pacífico.

El comercio de nuestro comercio se hace actualmente con los países de la cuenca, incluyendo naturalmente a E.U. y Canadá. Japón es uno de los más grandes socios comerciales de nuestro país y tiene las más fuertes inversiones en México después de E.U. y Alemania, pudiendo aumentar nuestras relaciones económicas en los intercambios que se logren con él y con las nuevas potencias

¹⁴⁰ Un análisis más a fondo sobre los retos y ventajas de la inserción de México en la Cuenca del Pacífico se desarrolla en la obra coordinado por Alejandro Álvarez Béjar y John Borrego, "La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico (tres tomos)", Facultad de Economía-UNAM, 1990.

económicas de la banda oriental: China, Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur¹⁴¹, las naciones de ASEAN, lo mismo que con Australia y Nueva Zelandia. Actualmente 80% de nuestro comercio exterior se afecta con la Cuenca, aunque sólo con tres países de ella: E.U., Canadá y Japón. Por ello son propósitos básicos de México ampliar el concepto global de la región para que se supere la visión triangular que de el intercambio entre aquellos países y se logre una participación más importante con todos sus integrantes.

México es miembro a partir de 1989 del Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, organización de carácter empresarial. México también participa como observador en el Consejo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, instancia gubernamental de concertación económica regional en el que nuestro país manifestó su deseo por incorporarse plenamente, y a partir del 20 de mayo de 1991, en Singapur, por decisión unánime de los que la integran, México forma parte de la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), mecanismo idóneo para ampliar nuestra cooperación con los países del Pacífico asiático.

Entre los beneficios que se proyectaron en aquel entonces fueron: la modernización del campo genera condiciones para el intercambio y la transferencia de tecnologías avanzadas, particularmente en biotecnología, material genético y germa plasma, así como en capacitación de personal técnico; en materia pesquera, una mayor cooperación que permitirá acceder a mecanismos de producción, comercialización y distribución de los países más homogéneos; el denominado "Proyecto Triple T", en particular para el análisis de los transportes, las telecomunicaciones y el turismo. Sin embargo, a la fecha, estos beneficios proyectados no ha llegado, principalmente en el campo.

¹⁴¹ En un estudio realizado por Antonio Minzoni Consorti muestra qué países del milagro asiático ocuparán el potencial de mercado en el período 1997-2000.

PAIS	¿MILAGRO ASIATICO?			
	PIB.1985 PER CAPITA EN US	1975-1979	1980-1989	1990-1995
CHINA	3,100	7.5	9.3	10.1
FILIPINAS	2,800	8.1	1.8	2.8
HONG KONG	23,900	9.2	7.5	5.0
INDONESIA	3,800	7.8	5.7	8.6
MALASIA	10,400	8.0	5.7	8.8
SINGAPUR	22,600	9.4	7.2	8.3
TAILANDIA	8,000	7.3	7.2	8.6
TAIWAN	13,200	10.4	8.1	6.3

FUENTE: El Universal, 27 de mayo de 1997.

El autor de este artículo realiza un análisis en base a una publicación de la revista internacional "The Economist" que estudia el desarrollo de ocho países asiáticos en lo referente a producto interno bruto per cápita desde 1970 hasta 1996. Después de un breve análisis, concluye que esta nota, con datos proporcionado por el EIU (Economic Intelligence Unit-Unidad de Inteligencia Económica), es con el fin de mostrar las posiciones que ocuparán algunos de los países asiáticos durante el período 1997-2000 en los referente a potencial de mercado, política laboral e infraestructura comercial, sobre 33 países clasificados en el mundo.

*Singapur ocupa el cuarto lugar, seguido por Taiwán (posición 25); Tailandia (lugar 29), Corea del Sur (puesto 26) e Indonesia (sitio 33). Significativa es la posición de Singapur, pensando que de los 33 desarrollados Holanda, Gran Bretaña, Canadá y los Estados Unidos ocupan el primero, segundo, tercero y quinto lugar, respectivamente.

Después de que México es miembro del Consejo, en 1993 ingresa formalmente al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) -sin duda influyó el ser parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte-, como alternativa de diversificación económica y comercial, para fomentar los flujos de comercio e inversión con las economías de la Cuenca Oriental del Pacífico.

La agrupación (conocida como APEC, por sus siglas en inglés) es integrada por Chile, México, Australia, Brunei, Canadá, Corea del Sur, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Filipinas, Singapur, Taiwán, Tailandia y Estados Unidos.

Cabe señalar que la APEC fue fundado en 1989 en respuesta a la creciente interdependencia entre las economías de Asia y el Pacífico; y entre sus objetivos destacan el promover el crecimiento y desarrollo de la región del Pacífico para el bien común de sus habitantes, y de esta manera contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía mundial; impulsar el flujo de bienes, servicios, capital y tecnología; desarrollar y fortalecer un sistema multilateral de libre comercio entre sus miembros y reducir las barreras al comercio de bienes, servicios e inversiones entre sus miembros de manera consistente con los principios de la Organización Mundial del Comercio¹⁴². Así también, la APEC tiene como objetivo establecer una zona de libre comercio entre sus miembros, que inicialmente estaría conformada por países industrializados como Estados Unidos y Japón, en el año 2010, y luego por los países en vías de desarrollo, en el año 2020. Para darle seguimiento a los objetivos acordados en su creación, los líderes de la APEC se reúnen de manera anual.

La primera reunión de líderes de APEC tuvo lugar en Seattle, Estados Unidos, en 1993; en donde los gobiernos de los 18 naciones integrantes se comprometieron a que sus empresarios formaran un foro de negocios (Pacific Business Firum) integrado por representantes del sector privado de cada país, así como a fortalecer el diálogo ministerial sobre el desarrollo de las pequeñas empresas.

La segunda en Indonesia en septiembre de 1994; en esta reunión los líderes acordaron intensificar los procesos de liberalización comercial y de flujo de capitales e impulsar los programas de capacitación de recursos humanos.

La tercera reunión se llevó a cabo en Osaka, Japón los 18 miembros adoptaron el programa de acción para poner en marcha la liberalización comercial y facilitación del comercio y la inversión.

La cuarta reunión se llevó a cabo en Manila, Filipinas, en esta ocasión, los 18 miembros se comprometieron a facilitar el movimiento de empresarios y el aumento de flujos de inversión, fortalecer la protección de inversiones en términos de transparencia, arbitraje, predicción y cumplimiento de contratos unificados bajo estándares en la región, así como también que involucren al sector privado en la planeación de infraestructura que desarrolle políticas de apoyo a la pequeña y mediana industria y, en general, que alienten una mayor cooperación económica y técnica. En este marco, la cuarta cumbre de la APEC aprobó el Plan de Acción de Filipinas (MAPA, por sus siglas en inglés), destinado a crear la mayor zona de libre comercio del mundo, que abarca dos mil millones de consumidores y más de la mitad de la producción económica mundial. La APEC persigue que los países desarrollados liberen todo el comercio para el 2010 y el resto en 2020. Así también

¹⁴² Ver a Yvonne Sitnson Ortiz, *Cooperación económica Asia-Pacífico*, El Financiero, 17 de octubre de 1996.

en la cumbre de 18 países, se acordó aceptar a Perú y Vietnam como miembros a partir de 1998¹⁴³.

Además de la reuniones de líderes, la APEC cuenta con otras instancias, como las reuniones ministeriales y los comités y grupos de trabajo, que sesionan en torno a aspectos como inversión y comercio, promoción de libre intercambio de mercancías y servicios y cooperación energética regional.

¹⁴³ El Financiero, 26 de noviembre de 1996.

CAPITULO 3. ALTERNATIVAS DE LA ECONOMIA MEXICANA EN LA GLOBALIZACION ECONOMICA

3.1.1. Introducción: La respuesta al reto de la globalización en la sociedad

La sociedad mexicana es quizá la pieza clave de la globalización, aunque esto no necesariamente se perciba así en este momento. Hasta ahora, los esfuerzos gubernamentales por liberalizar y desregular algunos ámbitos de la actividad económica se han encontrado más con una sociedad incrédula que con una respuesta participativa. Parte del problema reside en la velocidad del cambio, misma que ha sorprendido a la sociedad al ofrecerle un nuevo marco de acción económica, un marco que rompe de raíz con todas las "verdades" del pasado. En este sentido, un primer reto de la globalización consiste en la necesidad de difundir los objetivos del cambio en la política gubernamental dentro de las paraestatales (y en relación a ellas), hacia las importaciones (y su papel positivo en la actividad económica) y, en general, hacia la actividad productiva. Por otra parte, la liberalización de la economía constituye un rompimiento con el pasado y, por lo tanto, con las formas y maneras de organizar a la producción, de regular a la actividad económica y de establecer relaciones entre los factores de la producción y entre éstos y el gobierno.

Una economía cerrada y protegida hace posible una virtual desvinculación entre los productores y los consumidores, pues los primeros no tienen incentivo alguno para responder a las demandas, necesidades o requerimientos de los segundos. Un subproducto de este fenómeno fue, en la experiencia nuestra, el que la sociedad no sólo estaba alienada del proceso productivo, sino que veía al industrial con desprecio y desdén, sobre todo por la mala calidad de los productos de fabricación nacional y por los precios que, correctamente o no, eran percibidos como excesivos y como resultado de abusos por parte de los empresarios. Una economía abierta demanda un cambio radical en este esquema por dos razones. Primero, porque el industrial tiene que responder directamente a las demandas, requerimientos y necesidades de los consumidores, entre otras razones porque éstos tienen opciones a través de la importación que antes no tenían. Así, en una instancia, el industrial tendrá que cultivar al consumidor nacional a través de la manufactura de productos que sean competitivos en términos de calidad y precio. La segunda razón es que una economía abierta requiere de la participación de toda la sociedad para que el país en su conjunto pueda ser exitoso.

La globalización requiere, en suma, de un propósito común y compartido de incorporar a la economía del país en los circuitos económicos, tecnológicos, comerciales y financieros de la economía internacional. Definido y difundido el propósito común, toda la actividad de la sociedad y del gobierno, todas las fuerzas y recursos deben dirigirse hacia la consecución de ese objetivo.

Por lo que respecta al gobierno, la orientación de sus fuerzas y recursos es el factor más crítico en el corto plazo, tanto por su importancia relativa como por su peso específico. Pero más que eso, el liderazgo gubernamental puede no sólo orientar a la actividad económica, sino que puede liberar fuerzas y recursos que permitan multiplicar esfuerzos comunes. En este sentido, varios factores que están directamente bajo el control gubernamental deben ser debidamente reorganizados,

reestructurados o reconcebidos. En primer término, el gasto público debe responder al propósito general de incorporar a la economía a los circuitos internacionales; para esto es necesario enfocar la inversión en infraestructura para favorecer la inversión productiva orientada a la economía global a través de la construcción de puertos, carreteras, energía eléctrica, etc. En forma paralela al gasto público debe reformularse la política impositiva, precisamente para promover el tipo de inversión requerida, y deben eliminarse los obstáculos e impedimentos al desarrollo económico que representan monopolios empresariales y sindicales en ámbitos como los de transporte, puertos, etc. La economía global representa no sólo un cambio de énfasis, sino un cambio de concepción. En este esquema, el consumidor mexicano se convierte en el beneficiario más inmediato de la liberalización comercial pues el productor nacional tiene que fabricar bienes comparables a los que el consumidor puede importar.

Los factores antes mencionados no son particularmente nuevos ni novedosos, aunque no por ello han sido resueltos. En los últimos años se han hecho ingentes esfuerzos por reestructurar las finanzas públicas, mismas que, al ajustarse en términos absolutos (es decir, eliminar virtualmente el déficit fiscal), generaron desviaciones potencialmente graves para el futuro del país. El ajuste en las finanzas públicas conllevó una caída dramática en el gasto de inversión gubernamental, la falta de la cual ineludiblemente se traducirá en menor crecimiento futuro. En consecuencia, la primera tarea en el ámbito fiscal necesariamente tendrá que consistir en una profunda modificación de la estructura y composición del gasto público, disminuyendo el gasto corriente y elevando el de inversión. Parte de la reducción del gasto corriente tendrá que consistir en una reducción del aparato gubernamental (es decir, secretarías, subsecretarías y otras dependencias federales), pero otra parte -quizá más sustancial-necesariamente tendrá que implicar la venta de un número mucho mayor de empresas paraestatales, la transformación de las que se mantengan en empresas rentables y, finalmente, la concesión de obras de infraestructura a inversionistas privados.

Lo que se propone aquí no es un desmantelamiento del aparato del Estado. Lo que se propone es el fortalecimiento del mismo a través de su consolidación. Un gobierno grande y pesado no es, ni puede ser, flexible y dinámico; más aún, un gobierno que de hecho es prisionero de sus propias estructuras -empresas, secretarías, sindicatos- es un gobierno débil e incapaz de ejercer un liderazgo efectivo. Históricamente, los gobiernos fuertes -en México y en el mundo- han sido aquéllos capaces de orientar el desarrollo de sus sociedades; y para lograr esa capacidad de orientación no se requiere estructuras grandes y pesadas sino un claro sentido de dirección y un instrumental apropiado -secretarías, legislación y regulaciones- que permitan encauzar las fuerzas y recursos del conjunto de la sociedad. Un gobierno grande y pesado como fue el caso del gobierno mexicano en las últimas décadas, termina paralizado no sólo por su creciente incapacidad financiera de sobrevivir, sino por la enorme maraña de intereses encontrados que lo minan desde dentro. En este sentido, la reorientación que se ha dado en los últimos años reconoce la paradoja de un gobierno grande y débil frente a la de uno esbelto y fuerte. La fortaleza gubernamental tendrá que permear no sólo aspectos financieros, sino al conjunto de su acción.

Si la reorientación de la política fiscal del gobierno es por demás evidente, no lo es tanto para la necesidad de reorientar otro conjunto de actividades y funciones que hasta ahora han permanecido ajenas al proceso de reestructuración. Sobresalen tres grandes áreas. Primero, las relativas al manejo y regulación de las empresas paraestatales que, al disminuir o desaparecer, dejan de tener razón de ser. Es decir,

las empresas paraestatales sólo podrán existir si son rentables en un mercado abierto y competido. Segundo, la política exterior del país debe convertirse en un instrumento para el desarrollo del país, sin menoscabo de los valores que históricamente la han inspirado. La política exterior debe incorporarse a los patrones de desarrollo del país en lugar de permanecer al margen de ellos o, como pretenden muchos de sus actores, por encima de ellos. En tercer lugar, la política industrial y comercial del país debe transformarse para responder a los retos que el país enfrentará en las décadas por venir, en lugar de perseverar en las regulaciones correspondientes a una economía cerrada y protegida que ha dejado de existir. Estos tres rubros constituyen en la actualidad, serios obstáculos al desarrollo económico y, por ello, deben ser reconcebidos y transformados de raíz.

3.1.2. Mercado y Estado: dos sistemas antagónicos en busca de una política industrial bajo el nuevo entorno mundial.

Según mostrado en las páginas anteriores del presente trabajo, el proceso de globalización ha afectado notablemente a la economía mexicana, y la manera en que esta se está integrando a la economía mundial no es la adecuada; por lo que habrá que analizar alternativas.

Es bien sabido que los modelos económicos aplicados en el exterior, en nuestra economía estos no funcionan, ni mucho menos el modelo neoliberal. Como declarara recientemente el director del Programa de Iniciativas Locales para el Desarrollo y el Empleo de la OCDE, sergio Arzeni : "Debe quedar claro, no hay recetas a seguir, ni modelos milagrosos. Cada país debe elaborar su propio esquema económico y pueden retomarse algunas ideas de otros, empero, tienen que ser adaptadas a sus propias necesidades; cada país debe encontrar el crecimiento acorde con sus propias circunstancias. La idea de buscar modelos es del pasado"¹⁴⁴.

El dogma ideológico que presenta el modelo económico neoliberal como el único posible bajo el actual escenario de globalización económica (comercial, financiera, tecnología y productiva), no está corroborado por la experiencia internacional. Para los países en desarrollo, las evidencias empíricas universales indican que aquellos que despliegan estrategias económicas pragmáticas con visión de largo plazo, y no basados en dogmas neoliberales, logran una mejor inserción en los procesos de globalización económica y consiguen elevar aceleradamente sus niveles de ingreso y bienestar.

Así, las estrategias desplegadas por los países de reciente industrialización del pacífico asiático, cuyos procesos de desarrollo acelerado les han permitido establecer una sólida base productiva interna, compartir el avance científico técnico y elevar sensiblemente los niveles de ingreso de sus poblaciones, nada tienen que ver con políticas neoliberales de apertura comercial a ultranza, liberalización de la inversión extranjera, y retiro del Estado de sus funciones económicas como orientador, regulador y promotor del desarrollo.

Su modelo exitoso se ha basado más bien, en la combinación de políticas sustitutivas de importaciones con una promoción agresiva de las exportaciones, apoyadas ambas en un fuerte intervencionismo económico del Estado; como conductor, regulador y promotor de la industrialización a través de múltiples

¹⁴⁴ El Financiero, 26 de junio de 1997.

instrumentos: fiscales crediticios, administrativos y promocionales específicos, en un fuerte impulso al desarrollo tecnológico endógeno y adaptado, en la formación de recursos humanos a través de su sistema aducativo y de la capacitación laboral integrada a la política industrial, en una fuerte base de acumulación interna con restricción y regulación de la inversión extranjera directa; (la liberalización de la inversión extranjera es un proceso reciente que data de los ochenta y los noventa), y en la subordinación de su sistema financiero a la estrategia de industrialización.

No es casual la ausencia, en los países del Pacífico asiático, de un proyecto de formación de un área de libre comercio o un mercado común, a pesar de que el país líder del área, Japón, comparte en general la filosofía económica de los NICs y los ASEAN, de modo que la formalización de su integración económica no revestiría al contenido neoliberal.

En particular, el desarrollo espectacular de Corea del Sur es una negociación fehaciente de la idea neoliberal que identifica el desarrollo exportador con la economía que de libre mercado y la eficiencia económica con la no injerencia del Estado en la actividad económica. Una multifacética política industrial que, arrancando de un plan estratégico, cambió un fuerte proteccionismo con una liberalización comercial selectiva, crédito dirigido y subsidio selectivamente, subvenciones adicionales a ramas prioritarias, además de una notable eficiencia administrativa de funcionarios al servicio de la industrialización, han sido ingredientes esenciales del éxito coreano, que apenas en los últimos años ha emprendido cuidadosos, prudentes y parciales procesos de libelalización.

La experiencia económica nos indica que no existe ni existido un paraíso neoliberal en ninguna parte del mundo. Los procesos exitosos de industrialización reciente o antigua, han incluido políticas y liberalización comercial, selectivas y por un claro papel del Estado en el desarrollo económico y social, que no coarta la acción de los agentes económicos privados, sino la apoya y estimula, que no cancela las funciones primordiales del mercado, pero si enfrenta las exigencias de un desarrollo sostenido de largo plazo que el mercado por sí solo no resuelve automáticamente.

Las evidencias empíricas universales indican que no existe fatalismo inesquivable ni un modelo único para la integración regional de las naciones en bloques económicos. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte nada tiene en común con la experiencia integradora de los países del Norte y Sudeste asiáticos, que desarrollan procesos de integración económica no formalizada y, por tanto, preservando su soberanía económica y su capacidad de fomentar el desarrollo endógeno de sus aparatos productivos. Asimismo, la integración económica europea cuyo origen se remonta a 1957, es un proyecto radicalmente distinto del TLCAN: 1) la Unión Europea constituye básicamente una integración entre iguales (el PIB per cápita de España, Grecia y Portugal es respectivamente el 79%, 52.5% y 56.3% de la media comunitaria; y el de Alemania es apenas 14.2% superiores a la media; 2) en la Unión Europea existen fondos comunitarios (de cohesión social y estructurales) para compensar los costos de la integración y hacer que converjan los niveles de desarrollo de los países y regiones; 3) existe un libre flujo de mano de obra. En cambio, la integración de México al bloque de Norteamérica fué proyectada por los gobiernos neoconservadores de Salinas, Bush y Mulroney como una integración neoliberal, que instituye la igualdad entre desiguales, sin fondos compensatorios ni libre flujo de mano de obra.

Además, el actual entorno mundial, caracterizado por la enconada competencia entre Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, por la redistribución del dominio económico mundial, configura una multipolaridad económica real cuyos países líderes promueven políticas económicas diversas, en contraposición con la presión integradora, uniformizadora, globalizadora de los organismos financieros multilaterales. En este escenario, si bien persiste la debilidad económica y política del conjunto de los países en desarrollo, se extienden los márgenes de maniobra para el diseño e instrumentación de estrategias nacionales de desarrollo económico.

En este contexto, numerosos países han escapado a las orientaciones y condicionamientos o imposiciones de ajuste estructural impulsados por los organismos financieros multilaterales (FMI y Banco Mundial), cuyo impacto económico, social y ambiental ha sido marcadamente adverso para los países en desarrollo que han aplicado las recetas fomonetaristas. Como ha dicho D. Hellinger (The Development GAP): "El modelo de ajuste estructural que aplican el FMI y el Banco Mundial no es un programa de desarrollo sino de neoliberalismo". "Se alienta la globalización en beneficio de las grandes corporaciones. Si los países del Sur aceptan esto, es por que en muchos de ellos existe una élite empresarial y política que tiene algo en común con los ricos de los países del Norte, y no piensan en su pueblo"¹⁴⁵.

Por ello, México debe redefinir su estrategia de integración económica internacional comprendiendo que la peor estrategia es la neoliberal. Bajo este panorama, las alternativas para la economía mexicana tendrán que provenir de ambas instituciones (Estado y Mercado), ante la nuevas exigencias internacionales; y no postergar más la integración al mercado mundial en manos del neoliberalismo. A continuación, se hará una breve exposición de manera específica, de estas dos instituciones (con sus ventajas y desventajas) y se concluirá con una posible alternativa, que a partir de ahí se podrán formularán ciertas políticas posibles, encaminadas a elevar la productividad y competitividad de nuestra economía a nivel global.

3.1.2.1. Economía de mercado

La economía neoclásica sostiene que el mercado es el mecanismo más eficiente para la asignación de recursos y que el Estado es un mecanismo inferior, y más aún contraproducente. La literatura neoclásica contemporánea admite la coexistencia del mercado y el Estado como mecanismos de asignación de recursos. En ambos casos los individuos son maximizadores. La microeconomía está preocupada por el comportamiento individual de los agentes en sus capacidades de producir, consumir, votar, cobrar impuestos, demandar bienes y servicios.

La microeconomía asume que el comportamiento individual puede ser analizado a través de los objetivos que el individuo busca satisfacer y las restricciones que lo obligan a elegir un medio para alcanzar su objetivo.

El argumento es que la competencia y la motivación de maximizar las ganancias, conduce a la maximización del bienestar social, mientras los individuos actúan a favor de sus intereses egoístas. En consecuencia, no hay necesidad de que

¹⁴⁵ José Luis Calva Téllez, *Globalización en la diversidad*, El Universal, 4 de julio de 1997.

intervenga el Estado porque la economía de mercado por sí sola alcanzará los mejores resultados posibles para los individuos y para la sociedad en su conjunto. La doctrina liberal postula que el Estado no debería intervenir en la economía porque la acción del libre mercado es eficiente. Esto es, en una economía competitiva, las fuerzas del mercado conducirá a la economía a una posición de equilibrio paretiano.

La conclusión más importante que se desprende de estos supuestos, es que la coordinación económica, entre individuos y mercados, se logra sin necesidad alguna de arreglos institucionales, derechos de propiedad, contratos, etc. La asignación eficiente de recursos se logra en el mercado sin necesidad de ningún tipo de intervención externa: planificación, políticas públicas, regulaciones y prohibiciones; bastaría con dejar que los mercados descentralizados realicen su trabajo sin interferencias. Dicho de otra manera, la economía capitalista es cooperativa y se autorregula a través de los precios del mercado, los cuales garantizan la más eficiente asignación de los recursos. En esta economía, la maximización de los beneficios individuales coincide con la maximización del bienestar social, y las decisiones microeconómicas conducen, automáticamente, a la coordinación macroeconómica, por lo tanto, no se requiere de ningún tipo de coordinación externa al mercado, es decir, no existe la necesidad de que el Estado intervenga en la economía para regular o fijar reglas al funcionamiento de la economía. En una economía naturalmente cooperativa, la única política económica que cabe es "no hacer nada" de ahí justamente el *laissez-faire* y *laissez-paseé*.

3.1.2.2. Fallas del Mercado

La teoría de las fallas del mercado postula que la economía¹⁴⁶, conducida por las fuerzas del mercado, no es necesariamente eficiente. Esta teoría sostiene que los mercados no produce resultados eficientes si se presenta cualquier factor que viole alguno de sus supuestos básicos: competencia perfecta, mercados completos, información completa, e inexistencia de costos sociales y de transacción.

El mercado puede fallar por las siguientes razones:

- ◆ Las estructuras de los mercados son competitivos sólo excepcionalmente;
- ◆ Los mercados son incompletos y segmentados;
- ◆ La información que los individuos requieren para tomar decisiones racionales, es incompleta, o se encuentra desigualmente distribuida;
- ◆ En el mundo real existe un riesgo en cada una de las actividades económicas
- ◆ Los derechos de propiedad no siempre están claramente definidos. Los costos marginales (sociales y privados) pueden divergir de los beneficios marginales sociales y privados, lo cual conduce a una asignación no óptima en el sentido de Pareto.

En conclusión, cuando se presenta uno o varios de los anteriores fenómenos existe una falla del mercado, y en consecuencia surge la necesidad de la intervención estatal. La teoría de las fallas del mercado no propone la intervención gubernamental todo el tiempo y en todo lugar, por el contrario sólo justifica las intervenciones públicas

¹⁴⁶ Puede consultarse a Ayala Espino, José; *Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una visión de las teorías modernas del Estado*, Facultad de Economía-UNAM, Purrúa, 1996

temporales, hasta un punto en la curva de posibilidades de la producción, en el cual se restaure un nuevo nivel de equilibrio competitivo y eficiente en el sentido de Pareto y; además, asume que la intervención pública no es una solución perfecta a las fallas del mercado, pero sí es un mecanismo que introduce mejoras en el funcionamiento de los mercados. Dicho en otras palabras, esta teoría admite que la intervención gubernamental es condición necesaria pero no suficiente para mejorar la eficiencia de los mercados y/o que en última instancia en un mal menor.

En la economía mexicana de mercado sucedieron varios de los fenómenos mencionados, por lo que esta institución no puede ser la alternativa que rija nuestra economía en el actual entorno mundial. "La economía dejada a las libres fuerzas del mercado no ha generado las condiciones productivas y financieras necesarias para mantener la estabilidad monetaria con crecimiento económico sostenido. Tampoco ha creado los niveles de confianza para atraer capitales de largo plazo"¹⁴⁷. Para Huerta, ha sido muy costoso mantener el proceso de globalización en el que se encuentra nuestra economía, dados los fuertes rezagos productivos generados, así como los altos niveles de endeudamiento externo y el creciente proceso de privatización y extranjerización de la economía. El proceso de desregulación, liberalización y privatización ha restado capacidad de acción al Estado para frenar y desalentar las acciones especulativas que atentan sobre la esfera productiva y el sector externo. Para el investigador, "las expectativas negativas del desequilibrio externo y de la incertidumbre no pueden ser contrarrestadas por la acción del Estado neoliberal, ya que éste se ha subordinado al mercado, el cual es causante de la profundización de dichos problemas"¹⁴⁸. El mercado de economía abierta ha sido la causa fundamental de la crisis, por lo que no puede mantenerse dicha política para encerrarla. Esto exige llevar a cabo un replanteamiento de las políticas económicas predominantes, así como del (des)orden económico internacional¹⁴⁹.

3.1. 3.1 Intervención del Estado

La idea de Keynes, al concebir la intervención del Estado en la economía, es que éste podría restringir las elecciones individuales egoístas para favorecer el surgimiento de un clima de cooperación que permitiera la creación de riqueza, e incluso de una riqueza que sin la intervención del Estado no se produciría.

El fracaso de la coordinación macroeconómica, provee de un poderoso argumento para que el Estado intervenga en la macroeconomía. El Estado puede usar los instrumentos de las políticas monetaria y fiscal para crear un ambiente económico más favorable al crecimiento, la estabilidad y el pleno empleo.

Una justificación más respecto al intervencionismo estatal es el de que el mercado tiende a generar una estructura de estímulos inadecuada en materia de bienes públicos y que existen dificultades para organizar las acciones colectivas pertinentes, para asegurar la provisión eficiente de estos bienes.

La teoría macroeconómica keynesiana postula dos tesis principales. En primer lugar, sostiene que los distintos mercados no alcanzan el nivel de equilibrio y de

¹⁴⁷ Arturo Huerta Gonzalez. Causas y remedios de la Crisis Económica de México, Diana, 1996, pag.

121

¹⁴⁸ Ibid

¹⁴⁹ Keynes, citado por Kindelberger, La Crisis económica, 1929-1939, Grijalbo, Barcelona, p. 357.

eficiencia automáticamente, porque en el mercado y/o intervención del Estado existen fallas macroeconómicas. Entre estas fallas destacan: problemas de coordinación de decisiones entre los distintos niveles de gobierno, entre el gobierno y los agentes económicos, entre las políticas domésticas y las internacionales, y distintos problemas de información¹⁵⁰.

La falla macroeconómica se expresa en el desajuste entre la oferta y demanda agregadas, y entre ahorro e inversión sociales, lo cual impide la coordinación eficiente entre mercados y agentes; ello se traduce, a su vez, en un desequilibrio entre la capacidad productiva instalada y el nivel de empleo, es decir, la economía no logra el nivel de pleno empleo.

En segundo lugar, en el intercambio económico ocurre un desajuste entre las elecciones individuales y las elecciones sociales, en el sentido de que las elecciones económicas de los individuos que buscan la maximización de sus beneficios, no necesariamente coinciden con las elecciones colectivas que buscan maximizar el bienestar social.

A partir de estas dos tesis, se concluye que en una economía de mercado, el mecanismo de los precios por sí sólo no garantiza una eficiente asignación de recursos y la maximización del bienestar social, ello posibilita el surgimiento de un contexto de inestabilidad económica, incertidumbre y de desperdicio de recursos. La deducción lógica, es que se requiere la intervención del Estado en la economía, para que a través de la aplicación de políticas públicas, se generen condiciones más favorables a la coordinación económica.

Los economistas neoclásicos también enfocan el problema del intervencionismo estatal desde una perspectiva teórica diferente: la intervención estatal, no sólo es necesaria, sino que además, contribuye a mejorar la eficiencia económica. La economía del bienestar, por ejemplo, sostiene que el equilibrio económico alcanzado en condiciones de competencia, resulta en una particular distribución de la propiedad de los factores de la producción.

La consecuencia trascendental de esta idea es que existe un espacio, aún si se mantiene el supuesto de la competencia perfecta, para que el gobierno intervenga en la asignación y distribución de recursos para mejorar la eficiencia y la equidad. Es decir, se reconoce que los mercados competitivos no necesariamente producen una asignación de recursos económicamente eficiente y una distribución socialmente justa.

En la economía, la función básica del Estado que distintas teorías le atribuyen es mejorar la eficiencia en la asignación de recursos y la distribución del ingreso. El gobierno tiene dos instrumentos para cumplir esta función: el presupuesto público, que es un mecanismo de intervención directa en la economía y, las instituciones públicas y leyes económicas, que son medios indirectos aplicados por el gobierno para fijar las "reglas del juego" en la economía.

El Estado puede mejorar la asignación de recursos a través de la regulación de la operación de los monopolios; la producción y/o provisión de bienes públicos, por medio de las empresas públicas; crear externalidades positivas, mediante la obra pública y la infraestructura; corregir las externalidades negativas, a través de impuestos y regulaciones¹⁵¹; propiciar la formación de mercados, cuando éstos son incompletos; y mejorar la calidad y disponibilidad de información.

¹⁵⁰ Esta idea la comparten distintos autores, por ejemplo Helm (89), Fitzgibbon (90), Hall(89), Marquand(88) y Pzerwoski, (90).

¹⁵¹ Véase capítulo 2

3.1.3.2. Fallas del gobierno

El Estado también es un mecanismo de asignación de recursos y, al igual que el mercado, puede llegar a fallar por distintas causas. La escuela de la elección pública¹⁵², por ejemplo, sostiene que el gobierno puede fallar porque los burócratas buscan maximizar el tamaño del presupuesto y de sus funciones más allá del nivel socialmente necesario y económicamente eficiente, en la medida que les permita aumentar su poder político, económico y electoral. Desde esta perspectiva, el comportamiento económico de los burócratas contraviene la eficiencia del mercado, porque motivados por su egoísmo nunca alcanzarán el nivel "óptimo" desde el punto de vista de la eficiencia.

La teoría de las fallas del gobierno admite dos posibilidades: primera, las intervenciones públicas tienen consecuencias negativas para la eficiencia y el bienestar social, por lo cual hay que evitarlas y dejar que el mercado asigne los recursos; segunda, las intervenciones generan efectos negativos, pero en algunos casos pueden justificarse.

Las posibles fallas en los cuales el gobierno, puede incurrir son:

- ◆ Problemas de información que se expresan en dos aspectos importantes: a) una sobreproducción o subproducción de bienes públicos y b) la burocracia puede interpretar mal el resultado político de unas elecciones o de las demandas públicas para servicios públicos;
- ◆ Los tomadores de decisiones pueden elegir inversiones públicas ineficientes y socialmente inequitativas;

El gobierno, al igual que el sector privado, también enfrenta los problemas típicos de la ineficiencia económica:

- ◆ La ineficiencia en la asignación de los programas de gasto público;
- ◆ La ineficiencia operativa de las inversiones y empresas públicas;
- ◆ La producción y/o provisión de bienes públicos por parte del gobierno y,
- ◆ La ineficiencia en la recaudación de ingresos públicos.

Es precisamente, son los fenómenos en los cuales el gobierno mexicano incurrió, en algunos casos en mayor y en otros en menor grado, durante los últimos años de la década de los setentas y en los ochentas. Los resultados de estas fallas, fueron dos grandes crisis. La primera (1979-1982) se manifiesta en los inicios de los años ochenta, causado principalmente por incrementos en la deuda externa (por la

¹⁵² Para este tema puede verse a Ayala Espino, José; *Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una visión de las teorías modernas del Estado*, Facultad de Economía-UNAM, Purrúa, 1996

cantidad de deuda contraída y por el alza en las tasas de interés internacional), por la abrupta caída en los precios internacionales del petróleo y por ende, el fin del *boom* petrolero mexicano, y, caracterizado por las altas tasas de inflación, por alzas en las tasas de interés interna y externa, pérdida del poder adquisitivo y ante la necesidad de incrementar las exportaciones, la devaluación, y, junto con ello, las consecuencias para la economía mexicana. Esto mostraba también el fin del modelo sustitutivo de importaciones, por su alto costo para seguir sosteniéndolo, y la necesidad de una nueva estrategia de crecimiento. Esta crisis fue causa, según críticos en la materia, de una mala estrategia gubernamental. La segunda (1994-1995), la más importante, es causa principalmente de los grandes desequilibrios externos (por ejemplo, en cuenta corriente, se tuvo un déficit en cuenta corriente de alrededor de 29, 662 mdd en 1994), escases de divisas para cumplir con los compromisos con el exterior, y, nuevamente por el alto índice de endeudamiento. Estas causas son producto, para los críticos, del grado de deterioro de la economía mexicana después de haberse implantado la nueva estrategia de crecimiento a partir de 1982. Los inversionistas nacionales y extranjeras, pronto vieron afectados sus intereses, por lo que hubo una fuerte salida de capitales. La economía mexicana nuevamente se veía envuelto en una agonía sin salida. Las consecuencias inmediatas de esta nueva crisis empezaron a manifestarse por una fuerte devaluación (en más del 100%), altas tasas de interés para retraer capital externo, aunque ello fuera especulativo (una de las causas), contracción en la actividad productiva (-7% del PIB en 1995), incremento del desempleo etc. De esta última crisis, fué nuevamente culpado al gobierno por haber dejado que el libre mercado decida por sí sólo, bajo una débil regulación y deregulación, en la actividad económica. Aunque en última instancia, se le adjudicó al mercado, dado que se le dió la oportunidad como marco de una nueva estrategia de crecimiento y este había fallado. Para Arturo Huerta, el mercado mostraba ser incapaz de generar empleos y crecimiento económico de largo plazo, por lo que se requiere de un inmediato retroceso en la estrategia de libre mercado y el postergamiento de los compromisos con el exterior, junto con las consecuencias que ello generara. Sin embargo, esta propuesta se torna difícil, dado la alta interrelación de las economías existentes hoy en día y la escases de recursos financieros y tecnológicos internos para emprender el anclado crecimiento económico.

En vista de lo anterior, el debate actual gira entorno a que si el Estado debe intervenir nuevamente pero con menor grado en la actividad económica o que si el mercado aún no muestra sus virtudes y por lo tanto hay que esperar a que alcance su *madurez*. Sin embargo, la experiencia muestra que el mercado no funciona sin la intervención del Estado. "No se trata de volver al pasado y repetir errores y fracasos, hoy la realidad es otra y, por tanto, el Estado debe actuar e intervenir directamente en las causas que originaron la crisis"¹⁵³. Por lo que países como Estados Unidos y de Asia Pacífico practican una economía mixta. Esto es, donde el mercado muestra debilidades y fallas, el gobierno interviene, e inversa, donde el Estado no es capaz de cumplir con las necesidades de los agentes económicos, el mercado hace presencia. Es precisamente el tema que corresponde la siguiente sección.

¹⁵³ Arturo Huerta Gonzalez, Causas y Remedios de la Crisis Económica de México, Diana, 1996, pag. 136.

3.1.4 Estado y Mercado: Dos instituciones complementarios en busca de una mejor integración con responsabilidad social

3.1.4.1. Hacia una Economía dual con responsabilidad social

El tipo de economía que debe emprender México hoy en día, es el del consenso, entre sector público y privado, colaboración entre centros, intitutos y universidades de investigación, e industrias. El Estado y el mercado, ambos deberán ser complementarios en busca de un sólo objetivo: Un mayor y mejor integración en la economía mundial globalizada, así como una mayor atención al sector social. A pregunta expresa que se le hiciera a Joseph E. Stieglitz, economista en jefe del Banco Mundial "¿Cuáles serían las consecuencias para México de distanciarse de políticas de mercado?" responde "los mercados representan la manera más eficaz de promover el crecimiento económico y reducir la pobreza. Pero no veo a los mercados y gobiernos como dos alternativas distintas, más bien son complementos de ahí que para que una economía de mercado funcione bien, se necesitan mercados financieros fuertes, y para que éstos funcionen bien, los gobiernos tienen que tener una fuerte participación"; y a la pregunta "¿Está a favor de que México adopte una política económica de Estado?" responde "Es importante, en cualquier sociedad, procurar alcanzar un consenso respecto a la mejor forma de conducir la economía. En una sociedad democrática cuando hay elecciones, y hay desacuerdos, pueden darse cambios de política. Esto siempre existirá. Entre más éxito tenga el gobierno en crear dicho consenso, mayores serán las garantías de permanencia de las políticas económicas"¹⁵⁴. Para que ello sea posible, es necesario entablar mayores consensos en la determinación de ciertas políticas y programas en la actividad económica. En este sentido, el gobierno mexicano parece estar entendiendo la vieja cultura asiática de economías mixtas. Prueba de ello, es el "consenso" en la presentación del Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior y la convocatoria, que hiciera en su reciente informe, en el sentido de que se discuta una política económica de Estado, aunque ello no implica que se consilide verdaderamente en la práctica.

Como se señaló en la sección sobre las fallas del mercado, ésta institución por si sólo no puede decidir, dado que "La mayoría de las experiencias de crecimiento sugieren que no existen ni la 'planificación perfecta' ni la 'liberalización absoluta'. Por el contrario, existe una gran responsabilidad por parte de instituciones gubernamentales de al menos generar condiciones e incentivos, como parte de una estrategia de política económica e industrial para el crecimiento"¹⁵⁵. Pero tampoco el Estado puede por si sólo, tomar decisiones, dado que las mercancías se realizan en el mercado (dijera Marx) por lo que la instrumentación de ciertas políticas y programas tendrán que ser consensadas entre sector público y privado, y entre industrias y sector laboral. El Estado debe ser el árbitro y promotor de la economía, dado que el

¹⁵⁴ Cabe mencionar que Steglitz, también expresidente del Consejo de Asesores de Bill Clinton y que influyó fuertemente en el rescate financiero de México, reconoce que no hay soluciones fáciles para el corto plazo y que en el largo plazo (que es la solución, acepta) todos estaremos muertos. El Financiero, 27 de septiembre de 1997.

¹⁵⁵ Enrique Dussel P. La Política Industrial en México Hoy; Economía Informa, FE-UNAM, Dic./Enero 1995-1996, p. 32

intercambio lo realiza el mercado. Pero ésta estrategia debe ser con responsabilidad social, como expresara "nuestro presidente":

"Con el esfuerzo de los mexicanos, estamos sentando las bases firmes de un crecimiento para el bienestar y la equidad. Estamos construyendo una sólida economía de mercado, pero no cualquier economía de mercado; ésta debe ser un medio, no un fin. Por eso, queremos y lograremos los mexicanos una economía de mercado con corazón y con rostro humano, con sensibilidad social; una economía de mercado que sirva para apoyar eficientemente a los más necesitados."

Ernesto Zedillo Ponce León,
Mayo 7 de 1997.

Los organismos empresariales de nuestro país han insistido en que la economía de mercado requiere apellido, y que éste se denomina "responsabilidad social", aunque en nada chocaría con el término adoptado por el presidente, al hablar de una economía con "sensibilidad social", y que por, tanto no es fría ni abstracta, sino que adquiere rostro humano, por hacer referencia al compromiso y reponsabilidad que los hechos económicos tienen con los hombres concretos, con todos y cada uno.

Esto va de la mano con el discurso presidencial que nos da pie a la inquietud de los empresarios: "ésta (la economía de mercado) debe ser un medio, no un fin". Esta expresión corresponde al núcleo que el sector empresarial se ha propuesto darle al tema de la economía de mercado, aun a despecho de algunos políticos y de algunos empresarios, incluyendo a destacados economistas del sector empresarial, que han menospreciado el énfasis que se hace en el tema de los efectos sociales de los hechos económicos, considerando que el "dejar hacer y dejar pasar" gesta y garantiza, precisamente, la equidad y el bienestar de las personas de manera automática.

Se puede afirmar de ésta manera que existe, al menos en idea, un proyecto económico que se aparta del neoliberalismo. Y hay que precisar que aquí se entiende por neoliberalismo económico que sólo acepta como únicas, absolutas y suficientes las reglas del mercado para la conducción de la economía, menospreciando otros ámbitos de la acción humana que inciden en la configuración de lo que se entiende por mercado, y que no sólo "se dan", como hecho consumado inexorable e invariable, sino que también requieren una reflexión y un juicio acerca de "cómo se deben de dar", no sólo para efecto de los propósitos o intereses de una de las partes, sino en favor de todos.

Hay analistas económicos quienes consideran que además de las leyes de la oferta y la demanda, de la libre concurrencia y la libre competencia, de los problemas monetarios y financieros, hay algunas consideraciones que deben tomarse en cuenta para aceptar, real y verdaderamente, la responsabilidad social. El primer elemento es la ética como cobertura total de todo acto económico. El ejercicio responsable de la actividad económica reclama, en primer lugar, una visión con ética en torno a qué producir, como producir, para qué producir y cuanto producir.

Esto mismo podemos señalar respecto del intercambio comercial o de las conductas financieras. Es claro y evidente que la lógica productiva o de los intercambios no juzga desde el hecho económico sobre el bien y el mal. En todo caso, atiende a lo apetecible y deseable que se manifiesta como demanda, y origina una tendencia a la producción del satisfactor.

Ejemplo más claro acerca de cómo el mercado no basta para entender un a economía humana, es el narcotráfico, que a tantos preocupa, pero sobre el cual no siempre se dan respuestas correctas, indicando que si hubiera libre mercado de drogas, terminaría el problema. Y la verdad es que no, no se trata de un problema de mercado simplemente. Se trata de un problema de dignidad humana, de generación de adicciones que cancelan la libertad, que generan dependencia y degradan a quienes las consume al embrutecerlo, deformar su percepción sensorial y hasta provocarle daños físicos y morales. Este tema no se resuelve en el campo del mercado, sino en el de ética.

Hay además, bienes no sustentables, es decir que no pueden ser calificados con características puramente de mercado, y quizás el primero y más importante de ellos, es el trabajo humano, que en contra de lo que afirman los liberales y los neoliberales, no puede verse como una mercancía, por más que requiere de una cualificación y de una valoración en la retribución pero no debe obedecer simple y llanamente a fenómenos de mercado, sino tiene que considerar más allá de lo económico, porque en ella está comprometida la persona misma.

Otro aspecto de gran énfasis en nuestro tiempo, aunque no siempre correctamente enfocado, es el de la ecología. Es decir, el del equilibrio en el ambiente. Un equilibrio que no es puramente físico o material, sino que también es social y moral, en donde las consecuencias de la acción de la empresa y de los actos económicos en general no sólo se miden en términos económicos en general de valor económico agregado, sino que reclaman una valoración en las consecuencias que dichos actos tienen para la convivencia social y, en última instancia, para el desarrollo integral de todas las personas y de toda la persona. En este ámbito, por ejemplo, juega un papel importante el tema de los derechos humanos, rechazando la esclavitud y sus nuevas formas, entre las que se cuentan la trata de blancas o la explotación sexual de los menores.

Una visión de economía de mercado con responsabilidad social es exigente para todas las partes, y sin menospreciar las estadísticas, los promedios o los porcentajes, tiene como verdadero punto de referencia el bienestar personal, los niveles de vida de las familias, la formas de organización y convivencia social. La economía de mercado con responsabilidad social no es reduccionista, es decir que no limita el desarrollo de la persona o de una sociedad concreta a la medición de sus niveles de riqueza o a su producto interno bruto, sino que entiende que la economía es uno de tantos fenómenos humanos, que con la política, el derecho, la cultura, va constituyendo el desarrollo integral.

México está muy lejos de esa economía deseada por muchos, pero no siempre identificada como tal, ni conocidos los medios que conducen a ella. Es un gran logro que en medio del debate por los "modelos económicos", si así quiere llamárseles, se entienda que no sólo existía la posibilidad de elegir entre capitalismo o comunismo, sino que hoy que se ha derrumbado el socialismo real, se entienda que también hay diversas opciones de capitalismo. Es decir, diversos modos de entender la integración del mercado al equilibrio con el resto de los factores sociales, entendiendo que ni el mercado ni la economía misma son el fin, sino medios para que los hombres puedan ser felices, y no sólo tengan más.

Por otro lado, hay que tener en claro que "Nuestra inserción en la economía mundial no debe traducirse en déficit externo creciente (en el tiempo) que propicie acciones especulativas que comprometan más la estabilidad monetaria y el

crecimiento de la economía. Es necesario establecer acuerdos estratégicos entre el gobierno y las empresas nacionales y extranjeras, con el fin de compatibilizar el ajuste externo con el crecimiento de la esfera productiva y poder superar los problemas productivos que ocasionan el déficit externo. De esta manera se logrará incrementar la productividad y competitividad necesarias para avanzar en la sustitución de importaciones y en el crecimiento de las exportaciones manufactureras¹⁵⁶. Nuestra inserción en la economía mundial, con el objetivo de ajustar el sector externo y atraer flujos de capital, permitirá optimizar el panorama financiero público y privado. Por lo que nuestra economía requiere de estas dos instituciones (Estado-Mercado).

La dinámica del mercado interno es condición para generar las economías de escala y niveles de productividad necesarios para alcanzar una inserción competitiva, eficiente y dinámica en el mercado mundial. Esto es indispensable tanto para la generación y ahorro de divisas como para realizar el ajuste externo, necesario para garantizar la estabilidad cambiaria y el crecimiento económico en forma sostenida. Para ello, el gobierno, a través de la Banca Central, debe apoyar al sistema bancario para que este otorgue créditos de largo plazo, sobre todo para superar tanto el problema de las carteras vencidas como los rezagos tecnológicos. Es necesario estructurar políticas crediticias sectoriales y selectivas para atacar los problemas productivos que están detrás del recurrente déficit externo, como la insuficiencia del ahorro interno y las presiones sobre los precios. El Estado y la banca deben actuar como garantes de instrumentos financieros de mediano y largo plazo, para así promover la captación de recursos financieros indispensables para la inversión productiva. Esto debe ir acompañado de políticas económicas dirigidas a generar expectativas y condiciones de confianza y estabilidad para que los agentes económicos demanden tales títulos. Se deben impulsar la compra de títulos financieros de mediano y largo plazo a través de estímulos fiscales y de otro tipo, con el fin de cambiar la estructura de depósitos, ampliar y alargar el financiamiento. Además el gobierno debe comprometer a sus acreedores para que canalicen los ingresos recibidos a la inversión productiva, así como legislar a la inversión especulativa que tanto daño a causado en nuestra economía (considerado el mercado emergente más atractivo por las altas tasas de interés que ofrece a la inversión de cartera.

Al ir aparejados la flexibilidad crediticia con un crecimiento económico más integrado, se asegura no sólo la capacidad de reembolso del que recibe el crédito, sino también la generación de excedentes para incrementar la inversión.

Un crecimiento productivo con alta integración interna, es imprescindible si se desea aumentar el ingreso y el ahorro para asegurar capacidad de pago y disminuir las presiones sobre el escor externo. Ello es esencial para retroalimentar la relación entre la esfera productiva y el sector financiero.

El logro de una mejor inserción en la economía mundial, ambas instituciones verán beneficiados sus intereses. Por una parte, el gobierno mexicano tendrá menos trastornos sociales y, por otra, el mercado (y para quienes en ella intervienen) verán aumentado sus beneficios. Por lo que no se debe escatimar esfuerzos.

¹⁵⁶ Arturo Huerta Gozalez. Op. cit. pag. 139-149.

3.1.4.2 HACIA UNA ESTRATEGIA ECONOMICA DUAL

Entendiendo entonces que una nueva estrategia de crecimiento en el actual entorno mundial, la responsabilidad no es del mercado o del Estado, sino ambas, habrán de formular criterios de política económica de tal manera que estas dos instituciones converjan sus intereses. Por una parte, el Estado deberá garantizar un crecimiento económico sostenido, una sana integración y competitividad internacional, así como una mejor distribución de ingreso para las familias, y por otra, los agentes económicos que intervienen en el mercado, entendido aquí como un medio y no como un fin, o como dijera el Dr. Enrique Semo, en el sentido de que: *"La Economía de mercado no está en juego ni se discute el impulso a la competitividad externa de México, sino cómo combinar todos estos factores para poder reiniciar el crecimiento del mercado interno y afrontar el gran problema de la distribución de ingreso"*¹⁵⁷; entenderán que con una mayor competitividad en la relación de intercambio todos saldrán beneficiados. Este tipo de estrategia no es algo nuevo, Estados Unidos por ejemplo, aplica una estrategia de crecimiento con políticas de *neoproteccionismo* (ó *proteccionismo moderno*) para su mercado interno y externo. Es decir, una protección y a pertura selectiva de su economía, y es precisamente donde se puede observar cómo el Estado y Mercado actúan de manera conjunta. A continuación, se presenta algunos *lineamientos de política económica dual*¹⁵⁸:

1) Una política industrial que combine sustitución de importaciones con fomento de las exportaciones, otorgando atención prioritaria del mercado interno (que comprende también la producción de bienes de consumo masivo no comerciales), depesgando instrumentos de fomento económico general (formación de recursos humanos, ciencia y tecnología, construcción de infraestructura pública, etc.) y de fomento sectorial (agrícolas, manufactureros, energéticos, etc.) análogos a los que aplican países con desarrollo exitoso (Alemania, Japón, Corea del Sur, etc.). 2) la privatización debe combinarse con el desarrollo de redes de empresas micro, pequeñas y medianas que hagan viable el crecimiento sostenido con equidad; por ello, la subcontratación y el desarrollo de la micro empresa debieran ser elementos de una política de Estado, para dar solidez al proceso de desarrollo. Para que esto sea posible "...es necesario reforzar las instituciones de modo tal que el Estado promotor pueda realizar la transición a un eficiente Estado regulador"¹⁵⁹. 3) una política comercial pragmática que utilice, resuelta y hábilmente, nuestros márgenes de maniobra en aranceles, normas técnicas, salvaguardas y disposiciones contra prácticas desleales de comercio (tal como hacen los países exitosos, incluyendo a nuestros socios comerciales de Norteamérica campeones del proteccionismo moderno), sin transgredir de entrada nuestros compromisos en la OMC y en el TLCAN, pero sin demérito de futuras renegociaciones del TLCAN en áreas sociales y de comercio e inversión prioritarias para el país; 4) una política cambiaria competitiva, que evite

¹⁵⁷ Así se expresó en el sentido de que "Zedillo comenzó su gestión en medio de un enorme descalabro en diciembre de 1994. Considerando que esto forma parte de una política económica de continuidad desde 1982, esto debería haberlo llevado a reflexionar sobre la validez de algunos de los paradigmas que orientan en política económica". El Financiero, 27 de julio de 1997

¹⁵⁸ Para un mayor desarrollo sobre esta propuesta, puede verse a José Luis Calva Téllez "Dualismo Económico", El Universal, 9 de mayo de 1997.

¹⁵⁹ Véase Ruiz Durán, Clemente: Desarrollo y Globalización: en busca de un nuevo paradigma, Economía Informa, Nov.-Dic. FE-UNAM, 1991, p. 40

sobrevaluaciones de nuestra moneda; 5) un manejo prudente, pero flexible, de las finanzas públicas, que permita utilizar los instrumentos de ingreso-gasto público para regular el ciclo económico y promover el desarrollo, pero sin caer en excesos populistas; 6) la subordinación del sistema financiero a los intereses de la economía real, manteniendo la banca comercial en manos privadas pero sujetándola a la vigilancia y regulación del Estado (como representante del interés común: del ahorro financiero de los mexicanos), resolviendo de raíz el megaproblema de las carteras vencidas, sometiendo a control público las tasas de interés y estableciendo cajones de crédito (similares a los vigentes en Corea del Sur) para atender áreas prioritarias (desechando el mito neoliberal de que el mercado fija tasas de interés activas y pasivas, cuando se trata en realidad de precios oligopólicos liderados por sólo dos grupos financieros); 7) renegociar la deuda externa, a fin de recalendarizar pagos del principal e intereses de acuerdo con la capacidad financiera real del país y con un período de gracia, por lo menos de un año, que permita a México recuperar el crecimiento económico; 8) poner el empleo y el bienestar social, es decir al ser humano en el centro de la estrategia económica y como motivo constante de las políticas públicas.

3.1.4.3. La Reforma del Modelo: Política Económica de Consenso

"Por largo tiempo la sociedad mexicana ha sufrido las consecuencias de experimentar esquemas económicos no consensados, confusos, inconsistentes; siempre aplicados a destiempo de las tendencias mundiales y con la imposición autoritaria del gobierno federal. Quienes han tenido la conducción de la política económica, han implementado teorías económicas tan disímiles como el capitalismo nacionalista, el desarrollo estabilizador, el desarrollo compartido, el aprender a vivir con la inflación y la administración abundancia, el centro progresista, y ahora el neoliberalismo. Por 20 años venimos cosechando frutos amargos y cifras escalofriantes. Este país no está en condiciones de esperar dos largas décadas más", como pide el presidente "para lograr el bienestar para la familia"¹⁶⁰.

El debate sobre la posible reforma o corrección del modelo económico que se sigue en el país, está en plena efervescencia entre importantes y significativas voces nacionales, sean éstas del sector público o del privado; sean del sector social o bien de los partidos políticos; sean de los analistas o de los académicos. Lo cierto es que por lo menos ya existe conciencia entre los intelectuales (inclusive personalidades del sector gobierno), después de la crisis posdevaluatoria, que el modelo de crecimiento habrá que cambiar o reformar.

El presidente de la República, en su reciente informe, convocó a las fuerzas políticas y a todos los sectores de la población para que el país cuente con una política económica de Estado¹⁶¹ para el crecimiento económico como medio para consolidar la justicia social. Una política de Estado para lograr que el crecimiento

¹⁶⁰ Luis Fernando González Corona, al recriminar a Guillermo Ortiz Martínez, en su comparecencia de este, en la Cámara de Diputados. El Financiero, 12 de septiembre de 1997.

¹⁶¹ "La economía de Estado, en su concepción, generación y estructuración, la entendemos enteramente democrática y por ello, la única manera de alcanzar una auténtica distribución de la riqueza" Marcela González Salas, *Hacia una economía de Estado por consenso*, El Financiero, 24 de septiembre de 1997.

económico no sea la perspectiva de un sexenio, sino que sea el instrumento para un crecimiento de largo plazo que beneficie a todos los mexicanos¹⁶².

Como puede observarse, al lanzar el presidente la convocatoria para que se analice y discuta una política "económica de consenso", es precisamente eso, una política económica de consenso y no de Estado. Siendo así, si realmente hay una participación de todos los actores de la sociedad, entonces si habrá una estrategia de crecimiento de largo plazo (sólo que en el largo plazo todos estaremos muertos, dijera Keyenes), y no sexenal. Y en este sentido, no se trataría tampoco de experimentar modelos que en otros países ha tenido éxito, sino un modelo propio, surgido de la propia sociedad mexicana. Por lo que entonces, en este caso, el Estado actuaría como árbitro y no de un jugador y el mercado se encaragaría con lo suyo.

Empero, lo estimulante del debate económico, por lo menos en lo enunciativo, es la coincidencia en el objetivo de lograr un régimen político o un sistema de vida fundado en el constante mejoramiento económico, social y cultural de la sociedad mexicana.

3.1.4.4 El Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo, *PRONAFIDE*

Para darle certidumbre a los agentes económicos en los próximos tres años; es decir (se definen las metas macroeconómicas de mediano plazo), el gobierno federal presentó en el mes de junio el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (*PRONAFIDE*)¹⁶³, que entre sus objetivos destaca el ahorro interno. Para ello se debió realizar un análisis desde 1960 hasta la fecha, para poder determinar la causas y consecuencias de diversos eventos económicos. Se tomó como base la evolución del ahorro en México en donde claramente se indica que en las crisis económicas ha habido bajo nivel de ahorro interno y una elevada dependencia del capital externo.

Se estudiaron los diferentes momentos económicos en los periodos entre 1977 y 1982, donde se identifica una insuficiencia del ahorro público; en el periodo de 1983-1996 la falta es de ahorro externo a raíz de la crisis de la deuda de 1982; para la etapa entre 1988 a 1994 se detecta un fuerte debilitamiento del ahorro privado y finalmente en los años de 1995 a 1996 se inicia la corrección de los principales desequilibrios económicos como son la inflación y el gasto público.

Como conclusión del análisis de nuestros antecedentes históricos nos demuestran que nuestra economía requiere incrementar el ahorro interno (privado y público), para poder servir de estímulo para que el financiamiento al desarrollo económico con recursos internos y no externos.

Por lo que el *PRONAFIDE* pretende:

- ◆ que la economía crezca a más de 5% (PIB) anual de aquí al año 2000, utilizando como medio el lograr que el nivel que el nivel de inversión (público y privado), represente el 25% del Producto Interno Bruto (PIB)

¹⁶² La versión de que el presidente no quiere cambiar la política económica seguida hasta ahora, sino que sólo se trata únicamente de reformar a la actual estrategia de crecimiento, lo desarrolla Héctor Vázquez Tercero en su artículo "Política económica de Estado", *El Financiero*, septiembre 8 de 1997.

¹⁶³ Este documento fue dado a conocer el 4 de junio de 1997.

- ◆ Crear cuando menos un millón de empleos al año, como consecuencia se lograría aumentar lo que se produzca, reduciéndose los precios.
- ◆ Reactivar el poder adquisitivo real, mediante el aumento del nivel de los salarios.
- ◆ Tomando como base el ahorro interno, evitar la debilidad de nuestra economía ante la salida de capitales de extranjeros que ante cualquier nerviosismo salen del país.

Después de analizar tanto la situación de México, como la de otros países (ver cuadro 16 y 17), establecieron como determinantes para incrementar el ahorro algunos aspectos como: estabilidad macroeconómica, el ahorro público, tasa de interés, población económicamente activa e inactiva, etc. Con esto calcularon que el PIB deberá crecer en promedio 5% entre 1997 y 2000.

Para poder llevar a cabo este programa, las autoridades hacendarias tienen planeadas cuatro estrategias, a saber (resumen):

Estrategia A. Promover el ahorro del sector privado

A.1 Puesta en marcha del nuevo sistema de pensiones

- ◆ Considerando aportaciones voluntarias
- ◆ menor evasión de aportaciones
- ◆ mayor competencia en los mercados financieros

A.2 Aumento del ahorro popular

- ◆ Mejor regulación
- ◆ Más organizaciones de ahorro popular
- ◆ Incursión de mercados financieros al medio rural

A.3 Política fiscal de apoyo al ahorro

- ◆ Fortalecimiento de fuentes estables de ingreso
- ◆ Gravamen indirecto vs directo

Estrategia B. Consolidar el ahorro público

B.1 Fortalecer las fuentes estables de ingreso

- ◆ Mejora de la estructura tributaria
- ◆ Disminución de la evasión fiscal
- ◆ Aumento del número de contribuyentes
- ◆ Simplificación en el pago de impuestos
- ◆ Puesta en marcha del Sistema de Administración Tributaria (SAT), mayo de 1997
- ◆ Revisión de precios y tarifas adecuada

B.2 Gasto limitado a disponibilidad de recursos

- ◆ Énfasis a inversión en infraestructura
- ◆ Proyectos promovidos por el sector público con financiamiento privado
- ◆ Gasto en bienestar social: Educación, combate a la pobreza; de donde se deriva *PROGRESA*, seguridad pública; en la primera fase (1997), este programa pretende beneficiar a 117 mil 416 familias, abarcando a estados como Campeche, Chihuahua, Coahuila, Guanajuato, Hidalgo, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí y Veracruz¹⁶⁴.

B.3 Eficiencia en aplicación del gasto

- ◆ Nueva estructura por destino del gasto

¹⁶⁴ Sobre este tema le dedicó el Informe Especial de El Financiero el día 21 de septiembre de 1997, intitulado "El Desafío Económico".

- ◆ Inversión en capital humano

Estrategia C. Fortalecer y modernizar el sistema financiero

C.1 Regulación

- ◆ Revelación de información
- ◆ Nuevos criterios contables similares a los utilizados en Estados Unidos
- ◆ Apoyo a calificadoras de las empresas financieras (como lo hacen en Estados Unidos)
- ◆ Revisión de cobertura Fobaproa y Fameval (Entidades para el apoyo al ahorrador)
- ◆ Concepto banca universal
- ◆ Mismos principios a operaciones similares (simetría)

C.2 Penetración y crecimiento

- ◆ Mayor cobertura
- ◆ Sociedades de inversión para el pequeño ahorrador
- ◆ Mercado intermedio
- ◆ Impulso al sector de seguros y finanzas
- ◆ Futuros y derivados
- ◆ Bursatilización de cartera de crédito

C.3 Canalización a la inversión

- ◆ Reducir costos operativos: sistemas, capital humano
- ◆ Desregulación
- ◆ Organizaciones auxiliares, sociedades financieras de objeto limitado
- ◆ Mejorar filtración crédito

C.4 Banca de Desarrollo

- ◆ Apoyo a enfoque de exportación
- ◆ Segundo piso (orientación operativa)
- ◆ Redimensionamiento de instituciones

Estrategia D. Aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro

D.1 Fortalecimiento del exportador

- ◆ Acuerdos comerciales/reciprocidad
- ◆ Financiamiento
- ◆ Desregulación

D.2 Promoción de inversión extranjera directa

- ◆ Mejor marco jurídico

D.3 Certidumbre económica y financiera

- ◆ Legislación financiera
- ◆ Política monetaria disciplinada

D.4 Condiciones crediticias, acceso a mercados de capital

- ◆ Conseguir objetivos macro
- ◆ Derivados y coberturas

Como se podrá observar es una larga y compleja lista de estrategias con el propósito de que este programa no se quede en buenos deseos, sino paulatinamente en realidades. Mientras tanto, para los inquietos inversionistas extranjeros el anuncio del Pronafide les ofreció tranquilidad y promete estabilidad,

ya que al conocer las "reglas del juego" los dueños del dinero tendrán mejor disposición para invertir en los mercados financieros, de tal manera que los que se seguirán beneficiando en el corto plazo son los especuladores.

Con el Pronafide, el gobierno federal lo que busca es fortalecer la relación ahorro, inversión y crecimiento. Poniendo énfasis en el desarrollo de las fuentes de financiamiento. En lo que respecta al tipo de cambio, seguirá el de la libre flotación hasta el año 2000. Asimismo, el Programa busca un crecimiento sostenido hacia el año 2000, con creación de un millón de empleos anuales, un crecimiento del PIB de 5.6%, aumentar el ahorro interno de 22% respecto al PIB, aprovechar el ahorro externo como complemento al interno, alcanzando el 3% con respecto al PIB, alcanzar una inversión de tal manera ésta represente el 25% del PIB, así como alcanzar una inflación de 7.5% hacia el fin del milenio (ver cuadro 15). Esto es lo que pretende el gobierno con sus principales líneas de acción:

- ◆ Mantener un entorno macroeconómico estable
- ◆ Fortalecer las fuentes de financiamiento del desarrollo
- ◆ Utilizar el ahorro externo sólo como complemento del interno
- ◆ Mantener la libre flotación

La lógica del proceso de crecimiento económico implícito en el programa es clara: cualquier incremento en la meta de crecimiento laboral (o sea una reducción superior a la planeada en la tasa objetivo de desempleo) estaría necesariamente asociada a un mayor crecimiento económico y, por tanto, a una relación que requeriría de la generación de mayores niveles de ahorro, derivados tanto de su fuente interna como externa.

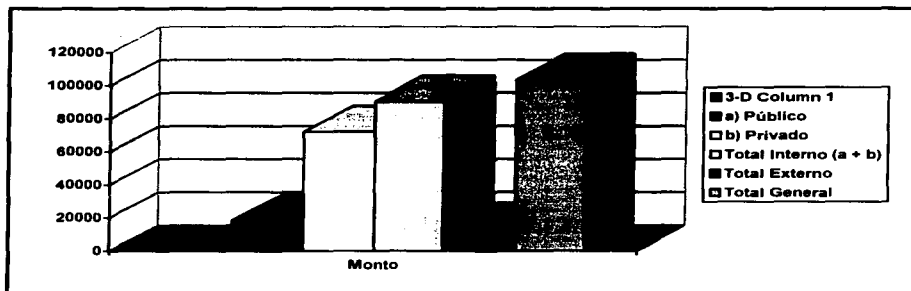
En vista de que el ahorro interno está compuesto por ahorro público y privado, su incremento implicará, por un lado, la necesidad de observar mayores esfuerzos para la generación de superávit fiscales brutos y, por el otro, emprender nuevas políticas orientadas a incrementar la propensión (media y marginal) al ahorro de la población. Si embargo, en la medida en que el ahorro interno encuentre rigideces, la fuente complementaria, vale decir el ahorro externo, iría observando un fuerte crecimiento, con las consiguientes dificultades macroeconómicas que ello podría generar.

Al parecer es una de las aportaciones más importantes del Pronafide, pues da cuenta implícitamente de las dificultades que implica la generación de mayores niveles de empleo (que bien hace falta), mismas que se encuentran asociadas no sólo con la necesidad de contar con mayores niveles de ahorro interno, sino también con una adecuada relación estructural entre capital físico y trabajo. Si estas no fueran destrabadas eficientemente, es probable que la tasa natural de desempleo (diría Friedman) mexicano quede estabilizada a un nivel ligeramente superior al observado a inicios de la presente década.

Cabe destacar que en ningún lado del documento se menciona que en la mayoría de los países el principal componente del ahorro privado es la reinversión de las utilidades de las empresas. Aquí se le da una importancia excesiva al

sistema de pensiones como generador del ahorro. Sin embargo, al dedicarle un poco de análisis se concluye que no hay certidumbre en este punto¹⁶⁵.

De cualquier forma, los elementos contenidos en el Pronafide permitirá dar mayor grado de certidumbre a la programación futura de los agentes económicos en general, aunque, como es natural en programas de este tipo, será necesario esperar a los planes anuales para conocer de manera más precisa las medidas e instrumentos que se utilizarán para la consecución de los principales objetivos planeados. Por ahora, otorga un marco general de planeación de mediano plazo que permitirá consensuar las previsiones de los agentes y reducir el margen de especulación e inquietud respecto a cambios de estrategia.



Fuente: Cuadro 23

3.2. POLITICA INDUSTRIAL EN EL MARCO DE UNA ECONOMIA GLOBAL

Desarrollando un poco el primer punto sobre la estrategia económica dual, esta nos indica que debemos definir políticas de promoción industrial destinada a fortalecer algunos sectores estratégicos que sean los encargados de financiar el crecimiento, una política de encadenamiento de los anteriores sectores con la pequeña y mediana industria, para que la inversión tenga un efecto multiplicador dentro de las fronteras nacionales, es decir, generar empleos. Además, se deberá llevar a cabo una política de situación de importaciones que esta vez si abarque los insumos intermedios y bienes de capital. Esta política industrial deberá ir acompañada de inversión pública, de protección comercial y subsidio, es decir, intervención estatal en la economía. Pero a diferencia del pasado, estas medidas deberán ser *temporales* y ligadas a la *productividad*. Requiere, además, de una política de financiamiento a la inversión. Es decir, se debe imponer una política monetaria que asegure bajas tasas de interés que promueva el ahorro de largo plazo -y que a través de una legislación, se castigue el de corto plazo-. Se debe

¹⁶⁵ Ver también a Benito Solís Mendoza, Comentarios sobre el Pronafide, El Financiero, 9 de junio de 1997 y a Rodolfo Navarrete, Programa de Financiamiento del Desarrollo, El Financiero, 9 de junio de 1997.

lograr una estabilidad monetaria que elimine expectativas devaluatorias e inflacionarias y, así, generar un proceso de monetización, depósitos y colocaciones de largo plazo. Reiterando, el apoyo que el Estado otorgue directamente vía subsidios, créditos baratos, o indirectamente, por medio de protección comercial, tarifas, etcétera, debe estar acotado por el tiempo y ligado a logros productivos. No se pueden cerrar empresas porque funcionan temporalmente con pérdidas, su permanencia deberá quedar garantizada por el aumento de su productividad, lo que implica que no podrá mantenerse dicho apoyo y protección por tiempo indefinido.

Debemos asumir explícitamente, que somos un país subdesarrollado y que requerimos de una política de industrialización donde el supuesto básico del modelo neoliberal no puede ser dominante: las fuerzas del mercado no pueden decidir el monto ni el destino de la inversión. Baste señalar que el modelo neoliberal es rechazado por países tan poderosos y pujantes económicamente como Japón, inclusive Estados Unidos -aunque en el exterior lo promueva-. Allí precisamente, empatan una política industrial con el desarrollo de las libres fuerzas del mercado. Entonces, debemos pensar un modelo de acumulación que garantice una industrialización eficiente y autosostenida que, después de un período de maduración pertinente, pueda competir con sus pares internacionales. Se deben imponer procesos sustitutivos de importaciones eficientes y selectivos al tiempo que se dinamizan las exportaciones, en donde el sector privado tendrá que buscar mecanismos encaminados a elevar la productividad y la competitividad de sus productos.

3.2.1. Mecanismos estratégicos encaminados a elevar la competitividad: Retos para el empresario mexicano

En este mundo, en donde la globalización de la industria tiende a ganar más y más terreno, vislumbrándose como una tendencia a largo plazo, factores tales como ventajas comparativas, productividad, eficiencia y flexibilidad poseen una importancia fundamental ya que son determinantes para la subsistencia de una empresa inmersa en las nuevas condiciones de competitividad imperantes en el entorno internacional. Lo anterior ha originado toda una nueva generación de productos, procesos, formas de organización y estructura de mercados. La intensa competencia que se ha desatado para mantener, e incluso aumentar, la participación en el mercado se ha traducido en: a) constante innovación de productos y procesos de producción; b) flexibilidad estructural, c) disminución de costos y aumento en la productividad; d) búsqueda y aprovechamiento de nichos de mercado; e) impulso sin precedente al desarrollo de recursos humanos; f) exigencia de eficiencia en todas y cada una de las fases del proceso productivo y g) esfuerzo constante por incorporarse al mercado global.

Las complejas interrelaciones surgidas en la economía internacional han obligado a los más diversos países a ajustarse para no quedar fuera de los flujos industriales, comerciales y tecnológicos que están teniendo lugar. Ante esta nueva realidad, para países como el nuestro las salidas no son simples, pero existen y eso es muy importante. México y los empresarios mexicanos tienen la oportunidad de participar activa y eficientemente en los nuevos procesos de industrialización. En este contexto, la apertura a la competencia internacional por parte de nuestro país

representa una respuesta a este reto. Si bien es cierto que esta acción entraña serias dificultades, lo es aún más el hecho de que las ventajas que representa contrarrestan con creces los problemas que habrán de enfrentarse.

Las medidas de política económica que han sido adoptadas a partir de la administración zedillista apuntan claramente hacia la permanencia y consolidación de las medidas de apertura iniciados en 1983, por Miguel de la Madrid y continuados por Salinas de Gortari. Dentro de este marco, el industrial deberá adquirir (en un tiempo limitado) la habilidad para reaccionar ante los cambios que se están dando tanto en el entorno externo como en el interno, desarrollar nuevos procesos productivos y nuevos productos, adaptar y generar tecnologías, incrementar su eficiencia y productividad y competir exitosamente al producir a niveles y estándares internacionales en precio y calidad.

Frente a la apertura y de cara a la globalización de la industria y el comercio, es insostenible una actitud de cerrazón. No es posible un empresariado ajeno a los cambios en el internacional y apartado de los flujos económicos globales. La capacidad de crecimiento de la economía depende en gran medida de la integración a esos flujos. La característica esencial de una economía abierta es precisamente la competencia. Esto implica, necesariamente, un cambio en los criterios de determinación del éxito económico, lo que a su vez significa que para los empresarios mexicanos no sólo han cambiado las reglas del juego sino, más todavía, el juego mismo: la elevación de la productividad y la competitividad junto con la penetración subsecuente al mercado global, constituyen imperativos para lograr la supervivencia de las empresas y su virtual crecimiento.

3.2.1.1 Las exigencias del actual entorno mundial

El aparato productivo mexicano, en términos generales, aún es relativamente débil debido a lo elevado de sus costos de producción, su baja productividad, su falta de competitividad y su excesiva rigidez en un marco en donde la flexibilidad, eficiencia, productividad y adaptación a las necesidades del mercado son esenciales. La relativa fragilidad del aparato productivo de ninguna manera es casual, sino producto de un proteccionismo irrestricto que sólo provocó una ausencia total de castigo a la ineficiencia. El viraje en política comercial de los últimos años trata de corregir este error, pero crea otro de mayor gravedad, dada sus consecuencias para la sociedad mexicana: la apertura indiscriminada, aunque esta puede ser vista como una estrategia para impulsar la modernización de la planta productiva. La manera como se ha llevado a cabo la liberalización comercial es inadecuada y exige una pronta adecuación, que en verdad beneficie a la industria y a la sociedad mexicana en su conjunto.

El entorno internacional contemporáneo exige a las empresas: a) la búsqueda permanente de oportunidades de provisiónamiento, producción, comercialización y distribución; b) el incremento continuo de la productividad; c) adaptación de los procesos productivos a los requerimientos y demandas del mercado; d) la adopción de técnicas productivas que eleven el nivel de competitividad y e) normas estrictas de calidad y entrega oportuna (*just time*).

Para poder competir, las empresas deberán llevar a cabo cambios en materia administrativa, financiera, productiva, de inversión, de comercialización, etcétera; pero antes que nada, y para que lo anterior pueda llevarse a cabo, se requiere de un cambio fundamental en la mentalidad, en la actitud, en el modo de operar y en las

concepciones mismas que han estado presentes durante mucho tiempo en el sector industrial. Anteriormente, para una empresa podía ser opcional volverse global; hoy, sin embargo, dadas las tendencias prevalecientes en el entorno macroeconómico y la apertura comercial tan amplia que se está dando en nuestro país, la globalización de las empresas es imprescindible al grado que aquéllas que no lleven a cabo este proceso de transformación podrían llegar a desaparecer. Para que esto se lleve cabo, se requiere de un consenso entre los agentes involucrados, inclusive la sociedad misma, que de una forma u otra interviene y sufre las consecuencias de políticas erróneas. Por ello la actual administración presentó el "Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior" en el mes de mayo de 1996. Mismo que recoge algunos puntos de vista de los industriales y de la sociedad mexicana misma.

3.2.1.2 La recuperación de la política industrial, marco de la dinámica económica

La política de desarrollo industrial debe conformar condiciones de mercado interno y externo, así como de rentabilidad en el sector manufacturero, que tracen perspectivas de crecimiento de largo plazo para promover la inversión en dicho sector.

La efectividad de la política industrial debe tener:

- a) Márgenes de flexibilidad de la política fiscal para incrementar la inversión pública e instrumentar una política de estímulos.
- b) Mejores relaciones comerciales con nuestro principal socio comercial.
- c) Condiciones financieras favorables para la inversión productiva.
- d) Mejores niveles de cooperación horizontal y vertical entre las empresas.
- e) Reglamentar la compra de insumos y componentes internos por parte de empresas transnacionales y nacionales, para aumentar el contenido nacional de las empresas ubicadas internamente.

La política industrial debe privilegiar el desarrollo tecnológico para incrementar la productividad, así como encarar los rezagos y desequilibrios productivos.

Para viabilizar la política industrial es necesario contar con holgura tanto en las finanzas públicas como en el sector externo, con el objeto de instrumentar una política de subsidios, exenciones tributarias y flexibilizar la política crediticia, para incrementar la inversión. Por tanto, la política industrial debe ir acompañada de una política comercial y cambiaria, que además de proteger la planta productiva disminuya el déficit externo.

La propuesta oficial, según contenido en el Programa Política Industrial, presentado por el presidente Zedillo el día 9 de mayo de 1996, es el de conformar "una planta industrial competitiva a nivel internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico". Sus líneas estratégicas se centran principalmente en:

"a) Crear las condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta";

"b) Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de las importaciones";

"c) Inducir el desarrollo de agrupamientos industriales regionales y sectoriales de alta competitividad y con elevada participación de la micro, pequeña y mediana empresa"¹⁶⁶;

El condicionante fundamental para la promoción de la competitividad, implica instrumentar políticas específicas como:

- a) Fomento a la integración de cadenas productivas;
- b) Mejoramiento de la infraestructura tecnológica;
- c) Promoción de exportaciones;
- d) Promoción de la competencia;
- e) Diversificación de mercados internacionales a través de una política de negociaciones comerciales;
- f) Liberación del mercado de bienes y de servicios selectivo.

De acuerdo a los profesores Rodríguez y Navarrete, el programa constituye el complemento específico del modelo de crecimiento económico actual y que se encuentra implícito en la política económica que está instrumentando la actual administración, referido fundamentalmente a que el sector exportador constituirá el motor de crecimiento y desarrollo económico en el futuro cercano.

La filosofía básica de este programa es que el logro de una mayor competitividad para la exportación, no sólo permitirá penetrar más fácilmente a los mercados extranjeros, sino que además favorecerá un adecuado abastecimiento del mercado nacional, el cual al ser cada vez más parte del mercado mundial enfrenta condiciones de competencia similares a las observadas en el exterior.

Para los referidos profesores, una importante innovación en este programa, "...es la importancia que asigna a los mecanismos de consulta, seguimiento y evaluación de la política industrial, los cuales estarán a cargo de los consejos y comisiones mixtas existentes en el sector. Esto asegurará que la política industrial pueda ser efectivamente de largo plazo".

3.2.1.3. Creación de redes de producción

Existen diversos mecanismos estratégicos que permiten a las empresas incorporarse en la competencia internacional y penetrar en el mercado global, ya sea compitiendo en él o transformándose en el mejor proveedor de insumos de empresas globales: la vinculación estratégica con empresas de mayor tamaño o con empresas que actualmente están exportando (ser una empresa que se subcontrate); la vinculación con el sector de maquila de exportación, ya sea proveyendo insumos a este amplio y dinámico sector o estableciéndose como empresa maquiladora para firmas extranjeras; la asociación interempresarial que permite a un grupo de

¹⁶⁶ Adrián Rodríguez y Rodolfo Navarrete. "Política Industrial"; El Financiero, 13 de mayo de 1996.

empresas, mediante su mutua colaboración, llevar a cabo actividades que de forma particular no podrían realizar; la afiliación con compañías de comercio exterior, las que no sólo facilitan la comercialización de los productos, sino que los promueven eficientemente a través de las diversas actividades que realizan. Finalmente, en vista de que la exportación constituye la forma obvia de penetración a la economía global y que representa también un medio de crecimiento y desarrollo importante para las empresas, es necesario "... crear y reforzar activamente los insumos del sector manufacturero mediante redes de proveedores nacionales, con un efecto positivo tanto en el valor agregado como en el empleo"¹⁶⁷.

El modo típico de relación y vinculación entre empresas de distinto tamaño lo constituye el mecanismo de subcontratación. Este mecanismo consiste en que la producción de partes, de componentes o de productos completos la lleva una empresa, generalmente de tamaño, a partir de un contrato o de una solicitud de otra empresa. El sistema de subcontratación representa, por lo tanto, la división del proceso productivo de distintas etapas, las cuales serán realizadas por diferentes empresas. Dichas etapas se complementan conformando un proceso único y específico. Existen diferentes formas en las que se puede dar la subcontratación: una empresa de gran escala puede solicitar a otra empresa el procesamiento de ciertos insumos, los cuales serán utilizados en un proceso mayor dentro de la primera. También es posible contratar a otra empresa para que lleve a cabo un proceso específico de ensamblaje por ejemplo. Finalmente, algunas empresas pueden solicitar y adquirir de otra compañía un tipo de producto para incorporarlo y utilizarlo como insumo en la producción de algún otro bien.

La subcontratación involucra necesariamente dos partes: la empresa que solicita el procesamiento o la producción -empresa subcontratista- y aquella que lleva a cabo dicho proceso productivo -empresa subcontratada-. El esquema de subcontratación constituye, por lo tanto, una relación de complementariedad a través de la vinculación entre las empresas: los procesos productivos que lleva a cabo la empresa subcontratada se incorporan y forman parte del proceso productivo total de la empresa subcontratista. Es este mecanismo que las empresas nacionales podrán constituir para sobrevivir en la etapa de globalización que la economía mundial está viviendo.

Debido a la configuración de la industria mexicana, que se compone en un 99 por ciento por empresas medianas y pequeñas, es difícil que muchas empresas puedan lograr convertirse en competidores directos en los mercados internacionales dados los requerimientos de la competencia internacional en términos de diversidad de productos, calidad y productividad. A esto se unen la brecha tecnológica con las empresas de los países desarrollados y los requerimientos en términos del volumen de producción necesario para satisfacer la demanda internacional o para reducir el precio de venta de su producto. Por lo tanto, la posibilidad de convertirse en eficientes proveedoras o fuente de insumos del mercado global es de gran relevancia para la mayoría de las empresas mexicanas.

Los productores para los cuales las empresas mexicanas pueden convertirse en fuente de insumos son aquellos que desean elevar su competitividad a través de tácticas estratégicas de "sourcing", identificando al mejor proveedor del mercado global. Estos productores son empresas globales que pueden ser grandes empresas

¹⁶⁷ Enrique Dussel P. La Política Industrial en México Hoy; Economía Informa, FE-UNAM, Dic./Enero 1995-1996, p. 32

nacionales, firmas establecidas en el extranjero o empresas generadoras por inversión extranjera directa en nuestro país. Las relaciones con este tipo de empresas constituyen un mecanismo para reorganizar la producción y elevar la productividad de la empresa -reduciendo costos y elevando la calidad del producto- convirtiéndose, asimismo, en un vehículo de acceso al mercado global y un medio de transferencia eficiente de tecnología.

Los beneficios que puedan obtener las empresas que se conviertan en fuente de insumos y proveedoras de empresas globales no a través de un proceso específico y en cierto del mismo. En un primer momento, ser un eficiente proveedor de insumos representará la posibilidad de reducir costos y de aumentar la productividad, reorganizando la producción para satisfacer los requerimientos del cliente. En un segundo momento se logrará la asimilación y adaptación de la tecnología utilizada, al mismo tiempo que se consolidan las vinculaciones con el mercado global. Finalmente, será posible llevar a cabo transformaciones e innovaciones tecnológicas con el consiguiente incremento de la capacidad productiva, lo cual brindará la posibilidad de penetrar al mercado global directamente. En todo este proceso de integración, habrá que tenerse en cuenta que "el precio competitivo, se alcanza incrementando la productividad en el proceso de producción no a través de incrementos importantes en el volumen de ventas"¹⁶⁸.

Requisitos de las estrategias de subcontratación

Las empresas subcontratistas deben definir claramente las etapas en las que se puede dividir su proceso productivo; esta división lleva consigo el análisis del nivel tecnológico con el que se cuenta y el que se requiere para cada etapa, así como la definición de los estándares de calidad para normalizar el producto.

Apartir de dicha división, se deberán identificar las etapas que son susceptibles de ser realizadas por otras empresas -con los requerimientos de calidad, precio y tiempo de entrega para su contratación- y aquellas que representan para ellas la utilización eficiente de su capacidad productiva y una rentabilidad con respecto a su inversión. En algunos casos, una empresa subcontratará la producción de partes y componentes de una muy elevada sofisticación tecnológica, en tanto que en otros, buscarán reducir sus costos a través de desplazar los productos de mayor contenido de mano de obra. En primera instancia la empresa que subcontrata está iniciando su proceso productivo desde el extremo del ensamblado, en tanto que en la segunda está buscando una mayor eficiencia en la producción.

La segunda etapa de la estrategia consiste en realizar una búsqueda y selección de las empresas que podrían ser subcontratadas. A partir de la selección de los proveedores de insumos industriales -partes y componentes- o de las empresas que podrían llevar a cabo un fragmento de su proceso productivo -ensamblado, terminación del producto, etc.- se eligen aquellas empresas que son capaces de cumplir con los requerimientos antes especificados. Estas últimas adquieren la posibilidad de participar en relaciones de más largo plazo.

La empresa que se subcontrata -la que ofrece sus servicios o sus productos para complementar el proceso productivo de otra empresa- deberá llevar a cabo acciones que propicien un incremento sustancial en sus niveles de eficiencia y

¹⁶⁸ IBAFIN; El reto de globalización para la industria mexicana, Diana, 1989, p. 103.

productividad para satisfacer las normas de calidad, precio y tiempo de entrega requeridos por la empresa que solicita sus servicios o su producto. Estas empresas deben tomar en cuenta que el sistema de subcontratación implica la competencia -en términos de calidad, precio, tiempo de entrega e incluso diseño- entre aquellas firmas de menor escala que desean incorporarse a los procesos productivos de las grandes empresas para satisfacer su demanda de partes y componentes.

La promoción de una empresa que desee incorporarse y participar en un sistema de subcontratación -como proveedor de insumos industriales o como oferente de servicios en determinada etapa del proceso productivo de otra empresa- puede llevarse a cabo eficientemente si ésta se relaciona directamente con determinadas organizaciones interempresariales que representan núcleos homogéneos de información sobre los procesos, productos, maquinaria y características técnicas de las empresas afiliadas. Esto le permitirá establecer enlaces entre productores potenciales y los requerimientos industriales de las grandes empresas. Para participar en este tipo de organizaciones, las cuales se han denominado bolsas de subcontratación, las empresas que se subcontraten deben especificar qué procesos productivos pueden llevar a cabo y/o qué productos pueden ofrecer como insumos para empresas mayores, así como la capacidad productiva y tecnológica con la que cuentan.

3.2.2. Incentivos y protección al desarrollo científico y tecnológico (investigación científica y desarrollo tecnológico)

El desarrollo tecnológico a nivel internacional ha tenido en los últimos años un impulso sin precedente. El cambio tecnológico juega un papel esencial ya que afecta la ventaja competitiva de una empresa y produce, en consecuencia, el surgimiento y decadencia de multitud de industrias. Es entonces que, investigación y desarrollo no sólo significan innovación, sino también mejoras en las técnicas de producción y de productos. Tampoco es necesariamente cierto que estas actividades están concentradas exclusivamente en los laboratorios de cada empresa, ya que existen infinidad de opciones para vincularse estrechamente con el desarrollo tecnológico.

Ahora bien, en países como el nuestro, carecen de la infraestructura necesaria para desarrollar en el corto plazo tecnología propia (por las razones ya mencionadas en el capítulo II), los caminos de la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación, de ninguna manera se encuentran cerrados. La transferencia de tecnología puede ser vista como un primer camino pues, si se aprovecha como es debido, los resultados pueden ser impresionantes. Dentro de este marco, es posible distinguir tres etapas por las que han pasado infinidad de empresas carentes, en un primer momento, de una base tecnológica propia, pero que, al aprovechar la transferencia de tecnología, han disminuido su dependencia de esta. En una primera fase, la totalidad de la tecnología es importada, pero sin embargo, hay un aprendizaje de la misma lo que permite su integración al proceso productivo. En una segunda etapa, y como derivación de la primera, esta tecnología puede ser adaptada a situaciones y requerimientos específicos, lo cual, a su vez, y dentro de la siguiente fase, puede llegar a traducirse en generación de tecnología propia. Estas tres etapas

de ninguna manera se encuentran aisladas entre sí, ni son independientes una de la otra¹⁶⁹.

Es de importancia destacar que el uso de tecnología no adecuada, con el consiguiente atraso en la materia, no es ya compatible en un mundo en donde el desarrollo tecnológico representa una ventaja competitiva estratégica; y más todavía, que la incorporación de la innovación tecnológica con su correcta adaptación y futuro desarrollo dependen de inversiones en investigación y desarrollo a todos niveles. Hoy más que nunca es necesario ligar la investigación científica y el desarrollo tecnológico a los procesos productivos. Por supuesto, no existe una única manera de llevar a cabo este vínculo. Esto puede darse dentro de una industria, mediante asociaciones entre empresas o como cooperación entre industrias y universidades, tecnológicos y centros de investigación.

Sobra decir, sin embargo, que fuertes inversiones en investigación y desarrollo de ninguna manera garantizan la competitividad. Es necesario que el conocimiento y la tecnología desarrollados sean comercializados y trasladados al mercado en el menor tiempo posible. Es decir, se hace necesaria la creación de externalidades positivas, para que se generalice el conocimiento y desarrollo científico, que a su vez incentivará la innovación tecnológica, dado que su desconcentración no impone ninguna restricción.

Los proyectos con universidades o instituciones públicas, las empresas comienzan a interesarse cada vez más en posibles asociaciones. Un ejemplo de ello es el acuerdo llavado a cabo el 6 de agosto entre BACOMEXT y la Universidad Anáhuac para apoyar a la industria nacional en la "creación de redes de producción"¹⁷⁰. Para las universidades estas asociaciones ofrecen la perspectiva de más recursos para la investigación, beneficiándose también de probables donaciones de equipo y de interactuar con el grupo de investigadores de la empresa, en caso de que ésta cuente con uno. La participación de la industria en proyectos conjuntos está motivada por la necesidad de desarrollar y adaptar nuevos procesos y productos tecnológicos rápidamente y asegurarse el acceso a investigadores y a ideas frescas.

Asimismo, centros tecnológicos pueden vincularse al proceso productivo a través de proyectos industriales específicos. Este es el caso del Instituto Tecnológico de Tepic, quien se ha dado a la tarea de construir y desarrollar una planta deshidratadora de mango¹⁷¹.

3.2.3. Reorganización Industrial

Actualmente, la producción ya no sólo debe conjugar calidad y bajo costo sino también flexibilidad. Esto requiere de un proceso de ajuste, adaptación y transformación conforme cambian las demandas del mercado.

A lo largo de toda la industria existe una búsqueda constante por reducir costos que permitan continuar participando en el mercado. Las empresas han reconocido que una mayor flexibilidad estructural podría permitir encarar con éxito los continuos cambios en el entorno. Las compañías han disminuido sus tiempos de desarrollo y

¹⁶⁹ Véase IBAFIN; "El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana, Diana, México 1989" Pp. 80-81.

¹⁷⁰ El Financiero, 7 de agosto de 1996.

¹⁷¹ IBAFIN El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana, Op. cit. p. 86.

reorganizado sus industrias con el fin de crear nuevos productos, nuevos servicios y nuevas formas de fabricar más económico.

En la actualidad, la flexibilidad y eficiencia son características esenciales de una actividad empresarial dinámica. De lo que se trata es de permitir que la producción responda rápidamente a la demanda, en lugar de producir para tener grandes inventarios en espera de ventas futuras. Por supuesto, de ninguna manera se descarta la posibilidad de inestabilidades en el mercado global; pero es posible hacerlas más accesibles. Es por ello que el futuro pertenece a los fabricantes que aprenden a planificar cuidadosamente para volver más flexible su producción. Un futuro de ningún modo es exclusivo de las empresas en industrias en ascenso; una adecuada estructuración en industrias maduras, e incluso declinantes, puede significar la diferencia entre la quiebra y el éxito.

Ahora bien, el proceso de reestructuración puede estar enfocado hacia el proceso productivo; es decir, al cómo se encuentra organizada la empresa para producir, o hacia las líneas de producción y el producto mismo, esto es, al qué se produce. Sobra decir que estas dos estrategias muestran una fuerte complementariedad: si se desea cambiar, por ejemplo, lo que se produce, primero será necesario cambiar cómo se produce. Si bien en el campo industrial existen tantas variantes como empresas, es posible distinguir ciertos principios y tendencias generales. En lo que se refiere al proceso productivo, los objetivos esenciales son la disminución de los costos y una mayor flexibilidad que le permita a la empresa responder en forma dinámica a los requerimientos del mercado buscando una mayor eficiencia y una posición competitiva permanente. En la reorganización en las líneas de producción se observan fuertes tendencias a la simplificación del producto.

Por supuesto, cada empresa enfrenta, según su rama industrial, mercados distintos; por lo que sus respuestas estarán orientadas a resolver problemas específicos. Es así que una empresa puede decir reducir su tamaño, fusionarse, dividirse, automatizarse, especializarse en una línea de producción o diversificar ésta. Todas estas acciones representan ejemplos de reorganización al interior de la empresa y responden a distintas circunstancias concretas. El objetivo último, sin embargo, es común en todas ellas: conseguir y mantener una posición competitiva. El reto consiste en identificar un objetivo muy claramente y, con base en ello, estructurarse adecuadamente para lograrlo.

3.2.4. EL RETO DE LA EMPRESA GLOBALIZADA

Ya se ha dicho que vivimos en nuevas condiciones internacionales, cuya característica principal es la globalización de la economía e interdependencia en procesos de producción, inversión, comercio, finanzas y empleo, lo que en la actualidad impone un trato no parcial de los aspectos y desarrollo de actividades que contemplen una visión integral del reto¹⁷², reto que las industrias con tendencias a globalizarse tendrán que resolver.

¹⁷² Edward M. Graham, Senior Fellow en el Institute for International Economics de Estados Unidos, afirma: "Definimos como industria global aquella en que un grupo de empresas actúa como proveedor de los mercados mundiales. Ello implica, por supuesto, que sus actividades cruzan las fronteras nacionales. A veces esto ocurre en el marco del comercio internacional; sin embargo, el modo dominante de los internacionales se da cuando empresas afiliadas nacionales elaboran el producto o prestan el servicio (o parte sustancial de ellos) en los países en que se consumen. La del automóvil

En este orden de ideas, las acciones de comercio exterior son entendidas como una parte más del concierto internacional, junto con aspectos tales como la subcontratación de procesos de fabricación, transferencia de tecnología, el "know how", coinversiones, intercambio de servicios e información, la industria maquiladora, la ecología y la capacitación -entre otros más- a partir de los cuáles se logra una relación de mayor permanencia entre los país involucrados en determinado bloque económico.

En teoría, la integración de países y la conformación de bloques mediante la firma de acuerdos comerciales están concebidas para fomentar un mercado abierto entre países miembros y relativamente accesible a naciones no miembros, que contribuye al desenvolvimiento de un sistema de libre comercio internacional y de cooperación para países en desarrollo.

De igual forma, mediante la creación de bloques económicos, la economía mundial se encuentra inmersa en un proceso de internacionalización. Sin duda el más dinámico e importante de la historia, enfilándose hacia el estrechamiento de las relaciones económicas, si bien entre países dentro de un contexto de mayor interdependencia, también en un marco de competencia en los mercados.

En tanto las posibilidades de asociación constituyen un gran reto, también abren nuevas y variadas oportunidades gracias al papel que vienen jugando las inversiones transnacionales y la tecnología *quasi* universal.

Ello nos lleva al llamado "*regionalismo abierto*", criterio que reconoce la interacción mundial en el entendido de que no pocos artículos o gama de productos internacionales se encuentra invariablemente vinculados a la tecnología empleada en producción, comercialización y servicio. De igual forma, lleva intrínsecamente el reconocimiento de que no pueden desprenderse los vínculos que guardan las empresas exportadoras e importadoras con quienes detentan las patentes, marcas y normas que, como en la Unión Europea, imponen las exigencias de los consumidores respecto a seguridad, higiene y salud.

Por su parte, la cooperación internacional -pública y/o privada es entendida como una herramienta especial para que la comunidad de las naciones alcance estados superiores de entendimiento y se apoye el desarrollo del país a partir de una mejor inserción en el mundo; aspecto que, en definitiva, interesa a todos los sectores de nuestra economía.

Aunque parece que nuestro país se encuentra ocupado, a veces, en sus problemas particulares, debemos apoyar una estrategia orientada a aprovechar las ventajas dentro de un marco del libre comercio con Estados Unidos y Canadá, paralelamente a las que pueden traer la asociación con la Unión Europea y enfrentar, en ambos casos, las desventajas que indudablemente también surgirán. Sin menospreciar lo que se puede obtener con Chile, con G-3, Costa Rica y Bolivia, países con los que tenemos acuerdos de libre comercio.

Lo anterior en el entendido de que México se erige como una opción de elevado potencial, con abundancia de recursos naturales y humanos y el aprovechamiento de materias primas y productos semielaborados. Para nuestro país, la diversificación de compradores y la asociación con otros países y regiones ofrece amplios beneficios, al menos en dos aspectos:

a) Significa un mercado alternativo al de Estados Unidos y un mercado interno, el mexicano, con atractivas posibilidades de expansión ante su recuperación en nivel de ingreso y poder de compra.

b) Ante este marco y a nivel multinacional, se genera la oportunidad de diversificar mercados de consumo y aprovisionamiento.

No hay duda que la integración que se está dando en el mundo continuará, pese a barreras y altibajos. Sin embargo, las empresas deberán enfrentarse al reto que impone globalizarse. En suma, el impulso que tenga la economía mexicana hacia la incorporación al concierto internacional -no al bilateralismo- probablemente sea el evento más importante de los últimos años de este siglo.

3.3. Política Agrícola en el contexto de la globalización

La modificación del artículo 27 constitucional, al permitir la privatización del ejido para encarar los problemas del campo mexicano, hoy día, con mayor privatización y liberalización de la producción agrícola, ha llevado a tal sector a una crisis de mayores proporciones¹⁷³. Esto exige revisar la política económica en su conjunto. El campo requiere de políticas expresas para encarar los problemas que enfrenta como consecuencia de la política contraccionista fiscal y crediticia que se generó después de la crisis, así como por la apertura externa, la liberalización y la desregulación.

El sector agrícola no tiene capacidad productiva para responder a los desafíos que coloca el contexto de economía abierta, además de que no existe política agrícola por parte del gobierno para apoyar la reestructuración y modernización de dicho sector. Por lo que agrupaciones como la Asociación de Empresas Comercializadoras del Campo (ANEC), la Unión de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA), la Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas (UNTA), la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC) y otras, proponen como estrategia, aprovechar la composición más plural del Congreso de la Unión recién conformada; y dentro de los márgenes que nos permiten los lineamientos de macroeconomía de la OCDE, Banco Mundial, Organización Mundial de Comercio y el propio TLCAN, buscar que la política agropecuaria incorpore entre otros:

- ◆ El establecimiento de una ley agrícola multianual que dé certidumbre a los productores en sus ingresos; que prevea la recuperación de la rentabilidad. Esta ley incorporaría programas definitivos como el Procampo y la muy largamente buscada política de precios de largo plazo (que compense cuando los precios internacionales sean inferiores a mínimo de rentabilidad aceptable).
- ◆ Un incremento sustancial en los presupuestos para el agro, de tal manera que el sector deje de ser "prescindible para el desarrollo de la economía como hoy aparece".

¹⁷³ Sobre el impacto negativo en el campo con la modificación al artículo 27 constitucional puede verse a Arturo Huerta González "Causas y Remedios de la Crisis Económica de México". Diana, 1995.

- ◆ Una revisión de la Ley Orgánica de la Administración Pública para favorecer una reorganización de las entidades relacionadas con el campo para que haya coherencia, eficiencia y racionalidad.

Por ejemplo, la ANEC propone que se fusionen *Aserca* con *Conasupo*; y la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (*Sagar*) tendría que contar con atribuciones de decisión compartida con Comercio y Hacienda en materias de comercialización agrícola, cupos de importación, determinación de salvavaguardas, y en programas financieros para el agro. Ahora la exclusión de la *Sagar* en estas decisiones limita el potencial de sus propias funciones.

A pesar de que el sector agrícola guarda una posición estratégica, tanto por la importancia que la autosuficiencia alimentaria tienen para la soberanía nacional, como para bajar la inflación y generar excedentes de producción susceptibles de ser exportados para disminuir las presiones sobre el sector externo, este cuenta con los subsidios más bajos en comparación con los demás miembros de la OCDE, incluyendo a las economías emergentes, como Polonia, Hungría y República Checa. Según un estudio realizado por la Organización *-Agricultural Policies in OECD Countries, de 1997-* ofrece datos de los subsidios equivalentes al productor (PSE) y muestra que mientras en México registró 23 dólares por hectárea de subvenciones en 1996, en Estados Unidos éstas fueron de 63, en Turquía de 135 y de 161 en promedio en los miembros industrializados. Entre los países con más apoyos destacan Japón con 12 mil 216 por hectárea, y Suiza con tres mil 712. Y los únicos países con apoyos bajos (que también son los únicos rebasados por México) son Austria con tres dólares por hectárea y Nueva Zelanda con 10¹⁷⁴. De esta manera, la OCDE evidencia una gran distancia en los totales de transferencias al agro (incluyendo aquí recursos fiscales y apoyos aplicados por medio de la estructura comercial) entre México y los demás países, las estadísticas destacan que 1995 fue un año particularmente malo para México; hubo escasos subsidios al agro (se reflejó la crisis económica).

En 1996 México aplicó 2.1 mil millones de dólares en subsidios (en 1995 fueron 0.3 mil millones). Estados Unidos aplicó 68.7 mil millones el año pasado; Japón pagó 77.4 mil millones en su conjunto de la Unión Europea 120.3 mil millones (cuadro 25).

Como puede observarse, en México la diferencia en subsidios al agro es muy grande entre los países miembros de la OCDE, junto con Polonia y Nueva Zelanda. Cabe señalar que los subsidios en México, han venido de más a menos; así por ejemplo entre 1986 y 1988 en promedio se otorgaron 6.1 mil millones de dólares y entre 1994 y 1996 en promedio fue de 3.6 mil millones de dólares en subsidios, con una clara tendencia a la baja (cuadro 24).

La insuficiencia de la infraestructura básica, la falta de redes de comercialización eficaces y el limitado desarrollo de la investigación, capacitación y servicios, siguen siendo las más importantes barreras para que nuestro país responda eficazmente en materia agrícola a las señales del mercado. Entendiendo la problemática del agro, el gobierno federal ha instrumentado "Alianza para el Campo", que con ella se pretende impulsar la inversión en tecnología, la inversión en mecanización, en infraestructura y en equipamiento, así como para mejorar la calidad genética de los cultivos y de los hatos ganaderos. Junto a estos objetivos, se pretende también acelerar el combate a las plagas y enfermedades que más afectan en la producción agrícola.

¹⁷⁴ El Financiero, 16 de julio de 1997.

El sector agrícola requiere de la revisión de la apertura externa, así como de las prácticas de producción y del papel que el Estado y el mercado han venido desempeñando, ya que ni uno ni otro han sacado de la crisis a dicho sector. Este sector, desaparece casi por completo a partir de los ochentas. Sólo con acuerdos específicos y compromisos entre los diferentes actores se podrá avanzar en su capitalización. Se deben de configurar condiciones de productividad y rentabilidad, para asegurar flujo de recursos a tal sector, así como para impulsar su mayor interrelación con el sector financiero. Por lo que el Estado y Mercado deberán de instrumentar una política que contrarreste los efectos de estrategias utilizadas en el pasado reciente en dicho sector.

G. III C. Transferencias totales asociadas con políticas agrícolas



FUENTE: Cuadro 19

3.4. Apoyos al comercio exterior

Como se ha venido mencionando en el presente trabajo, la actividad del comercio exterior es parte fundamental del crecimiento económico de nuestro país. México, a través de la participación en foros multilaterales como la Organización Mundial de Comercio (OMC), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), y en foros regionales como en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre otros, se han enrolado en el fenómeno económico de la globalización, en donde es trascendental la interrelación de los procesos productivos entre países. Para el sector industrial mexicano, es importante tener conocimiento tanto de los programas de apoyo disponibles como de la operatividad de los mismos, que para el efecto de apoyo al comercio exterior ha dispuesto el gobierno.

Dentro de la relación directa entre el vendedor nacional y el comprador extranjero, existen actores que tienen gran relevancia para que pueda realizarse con éxito una operación de comercio exterior, tal es el caso de los proveedores nacionales o exportadores indirectos, que integran en su mayoría a las pequeñas y

medianas empresas que por sí solas no pueden exportar, lo que hace más difícil su acceso a esquemas de promoción por los requerimientos que tienen que cubrir. Para este tipo de empresas el esquema de empresas integradoras, representa una buena opción para obtener eficiencia en el proceso de producción sobre la base de pequeñas escalas productivas, con el propósito de obtener bienes o servicios de calidad a un precio competitivo y así, tener la posibilidad de exportar o de proveer a las grandes empresas.

Existen programas del gobierno federal que están diseñados para apoyar y fomentar el comercio exterior, y otorgan beneficios fiscales a los empresarios al realizar importaciones necesarias para cumplir con sus compromisos de venta al exterior. Como los productos importados no se van a consumir en el país, sino que básicamente se integran como insumos al producto final, estos mecanismos ayudan a que no afecten la competitividad de las exportaciones, al permitir la suspensión de impuestos sobre estas importaciones y la facturación del IVA con tasa cero. Entre estos programas se encuentran: PITEX, MAQUILA, RECIME, ALTEX, ALTIM, ECEX, INDUSTRIA FRONTERIZA y DRAW BACK¹⁷⁵.

Las empresas PITEX, ECEX y MAQUILA, son las únicas que pueden otorgar a sus proveedores nacionales la constancia de exportación, la cual, es el documento comprobatorio de exportaciones inditectas, conforme al formato establecido por la Secretaría de Hacienda. Esta constancia es una facilidad administrativa y fiscal tanto para el proveedor como para el exportador directo, ya que es una operación virtual en donde no se requiere el procedimiento aduanero, porque es un acuerdo entre particulares y tiene como beneficio que se factura a

¹⁷⁵ PITEX, Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación que permite la internación de maquinaria y materia prima sin pagar impuestos de importación para fabricar artículos destinados a la exportación. Obliga al usuario al retorno de los artículos importados temporalmente a su retorno en tiempos específicos (DOF 3 / mayo / 90, Reforma 11 / Mayo / 95). MAQUILA, Industria Maquiladora de Exportación.- Programa promovido por la SECOFI por medio del cual las empresas inscritas pueden importar la totalidad de sus necesidades para la producción de artículos destinados a la exportación sin pagar los impuestos (DOF 22 / Diciembre / 89, Reforma 24 / Diciembre / 1993). RECIME, Registro de las empresas comercializadoras para la Industria Maquiladora, permite a los proveedores de la Industria Maquiladora poder importar en forma temporal insumos sin el pago de los impuestos para destinarlos a la fabricación de materiales que serán utilizados por las empresas Maquiladoras (DOF 3 / Agosto / 1994). ALTEX, Empresas Altamente Exportadoras.- Registro para el fomento y operación de las empresas consideradas por el volumen de sus ventas como Altamente Exportadoras, (venta de más de 5 millones de dólares). Dentro de las ventajas que se logran con la inscripción a este registro está la de obtener de forma inmediata la devolución del IVA, la exención de un segundo reconocimiento sólo en las aduanas interiores, contar con apoderado aduanal que efectúe los despachos por varias aduanas (DOF 3 / Mayo / 90, Reforma 11 / Mayo / 95). ALTIM, Empresas Altamente Importadoras.- Registro especial englobado dentro de la Ley Aduanera en su artículo 72. Las empresas registradas en el "registro del Despacho de Mercancías de las Empresas" podrán relevar al Agente Aduanal de su responsabilidad legal, evitando la imposición de multas o infracciones por malas declaraciones dentro del pedimento (Ley Aduanera Art. 72). ECEX, Empresas de Comercio Exterior.- Registro especial administrado por la SECOFI por medio del cual se emite constancia a la empresa que se dedique a la promoción de las exportaciones no petroleras de nuestro país. Dentro de los beneficios con que se cuenta en este programa es el de poder comprar en el mercado nacional a productores nacionales, considerando dicha operación como una exportación definitiva por lo que el cobro del IVA no será solicitado (DOF 3 / Mayo / 90, Reforma 11 / Mayo / 1995). INDUSTRIA FRONTERIZA, Registro especial planteado por la SECOFI para las empresas ubicadas dentro de la Zona Fronteriza, mediante dicho registro las empresas beneficiarias podrán gozar de aranceles preferenciales previstos en dicho decreto (DOF 24 / Diciembre / 1995). Draw Back, Trámite establecido por la SECOFI por el cual se pueden recuperar los impuestos de importación pagados por un artículo que posteriormente sea exportado (DOF 11 / Mayo / 1995).

tasa cero. Los proveedores pueden o no ser empresas del mismo tipo que sus compradores.

En la cuarta resolución que modifica a la resolución miscelánea de comercio exterior para 1996, emitida por la Secretaría de Hacienda y publicada en el Diario Oficial el 19 de febrero de 1997, en la regla 204, se establece que las empresas antes señaladas, podrán expedir la "constancia de exportación para adquisición de mercancías de origen 100% nacional", a sus proveedores nacionales que les enajenen mercancías, a fin de que éstos puedan acogerse al beneficio de tasa cero, siempre que dicha mercancía no tenga integrados bienes de importación temporal. Las obligaciones que deben cumplirse con relación a esta constancia están reguladas en el Reglamento de la Secretaría de Hacienda.

Asimismo, conjuntamente con la banca de desarrollo, el gobierno ha instrumentado esquemas de promoción y de identificación de socios comerciales, tales como las Ferias Mexicanas de Exportación (Femex) y el Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex), A su vez, la banca de promoción, como en el caso de Nacional Financiera, que coordina el programa ECIP (European Community Investment Partners) con la Unión Europea; el de ALIDE (Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo); o el Programa de Comunidades Hispanas.

Al parecer, la SECOFI tiene programado este año la publicación en el DOF de decretos relativos a las Ecex, a las Femex, y un nuevo Programa de Importación temporal para servicios integrados a la exportación. En el decreto de Ecex se presentarán cambios importantes tales como: la modalidad de registrar las Ecex como promotoras y consolidadoras, cambiándose los requisitos como el capital social, en donde éste será menor para las empresas promotoras que para las consolidadas; se amplían con ello las actividades que las Ecex venían desempeñando con el decreto del 11 de mayo de 1995; apoyo por parte de Bancomext y Nafin, para participación en ferias internacionales, consecución de proyectos, y otorgamiento de créditos conforme a los productos financieros vigentes. En el caso de Bancomext, fungirá como banca de primer piso.

Entre las características principales que tendrá el decreto para Femex se encuentra el otorgamiento de apoyos financieros por parte de Bancomext a los organizadores que hayan obtenido el certificado Femex y a los participantes en las ferias o exposiciones, bajo un programa que considere la función de Bancomext como banca de primer piso para otorgar créditos y promover los eventos a nivel internacional.

El programa de importación temporal para servicios integrados a la exportación, permitirá a las empresas prestadoras de servicios importar de manera temporal maquinaria y equipo necesarios para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación. Brinda como beneficios importar temporalmente, lo que significa libre del pago de impuesto general de importación, del IVA y de las cuotas compensatorias (para el resto de los apoyos, ver nota de pie de página número 178)..

Por otra parte, en el mes de julio del año en curso, la SECOFI anunció el inicio de operación del Sistema Integral de Comercio Exterior (Sicex) que, entre otras, reducirá el plazo para realizar los trámites de permisos de importación y exportación; garantiza transparencia y seguridad jurídica a los empresarios y, al mismo tiempo, protege la información que ahí manejen. Con la publicación de un acuerdo mediante el cual se aprueban los instrumentos de expedición de permisos

previos de importación y exportación, también se pone en operación la administración de permisos previos, cupos frontera y Registro de Empresas Comerciales e Industriales de la Frontera (RECIF).

Tanto el acuerdo como la operación del sistema, según la dependencia, representan un avance en la desregulación de los trámites para productos sujetos al requisito de permiso previo, ya que al incorporar la tecnología de punta en la administración y expedición de los permisos, se reducirá sustancialmente el tiempo de duración del trámite.

El Sicex, según la publicación del día 16 de Julio de 1997 en el DOF, permitirá modernizar la administración de los instrumentos de comercio exterior, es decir, controlar y mejorar por medios informáticos los procesos de recepción, dictamen y expedición de todos los trámites y servicios que ofrece la autoridad vinculada al comercio exterior. Entre las ventajas que obtendrán los usuarios con la implantación del Sicex, es que el tiempo promedio de captura de información de una solicitud en las ventanillas se reduce de 15 minutos en promedio a sólo tres. Además, el tiempo promedio de todo el trámite de permisos se bajará de diez días hábiles a sólo tres. Por lo que a seguridad se refiere, el sistema permite el acceso a la información sólo a usuarios expresamente autorizados en función de las distintas etapas del proceso. Se incorpora una nueva tarjeta magnética, con tecnología de punta para la expedición de los instrumentos de comercio exterior, que almacena y protege más la información grabada en ella.

3.5. Reto y Perspectivas de la Economía Mexicana en el Nuevo Contexto Mundial

El desarrollo de las estructuras económicas está siendo afectado particularmente por dos tendencias. La globalización es una de ellas. La segunda se refiere a la tendencia de producir crecientemente productos más variados y especializados. Esta variedad y flexibilidad productiva requiere de una amplia disponibilidad productos en cualquier momento, una mayor flexibilidad para sustituir entre los productos según la demanda, un mayor avance innovativo con menores ciclos de los productos y, por último, una significativa reducción de tiempo y costos para crear nuevos productos y producirlos. Desde esta perspectiva, globalización y producción flexible están relacionadas, pero también son distintas.

Estas tendencias requieren de una estrecha cooperación entre las diferentes personas, gobiernos, industrias y profesiones, exigiendo un conjunto de apreciaciones comunes que sirvan como base de confianza y medio de comunicación y cooperación. Este entendimiento, provee un espacio a las regiones y naciones, y crea un nuevo potencial para las unidades territoriales en el proceso de desarrollo económico que se enfrente e integre a las nuevas formas de globalización.

En nuestra economía, es patente el conjunto de regiones extremadamente heterogéneas. Estas regiones, que en el futuro requerirán de una definición y un examen mucho más profundo, demuestran que, por ejemplo, el dinamismo económico de Chiapas y Sonora ha sido significativamente desigual y nos lleva de

nueva cuenta, a cuestionar el sentido y la eficiencia de una única política industrial y de desarrollo para regiones con disparidades de tales dimensiones¹⁷⁶.

Tenemos que redimensionar el papel del Estado en esta nueva economía, a lo que algunos economistas han denominado el surgimiento del "Estado Competitivo" (Ruiz Durán, M. Pior y Peters Dussel, 1997). No se mide su intervención por el tamaño del mismo, sino por la eficiencia para atender las demandas ciudadanas, que en este caso significaría el redimensionarse en términos territoriales; es decir, descentralizarse a todos los niveles para crear un circuito de apoyo a la producción a nivel local, en coordinación con la sociedad, de forma de incentivar los poderes locales. Regulando y desregulando el mercado y ésta se encarga de realizar la mercancía, para que los agentes económicos tenga un mejor acceso a ella.

México no a aprendido a tomar ventaja de su diversidad; los enfoques de la política han derivado de una visión central en donde no se ha asumido de manera sistemática un enfoque territorial, asumiendo en el mejor de los casos una visión especial para el desarrollo regional. La riqueza de las localidades ha sido dejada en manos del mercado y el resultado ha sido sumamente heterogéneo, puesto que el crecimiento ha estado fundamentado en una visión central basada en la asignación presupuestal pero que no ha logrado desatar una dinámica que derive su fuerza de acción de la organización de las localidades. En esta perspectiva, la dimensión espacial se ha ido ordenando por impulsos derivados de la interacción del mercado y de la política económica, con diferentes énfasis en el marco de la temporalidad del desarrollo, pudiéndose a partir de estos conceptos, identificar ciertos modelos de desarrollo territorial.

El reto de la actual generación es encontrar en la diversidad una fuente de energía para reconstruir al territorio; hoy es importante la diferenciación y calidad de los productos, derivado de un análisis más detenido de la demanda. Pero esto no debiera interesar únicamente a los planteamientos elitistas que buscan identificar los segmentos con capacidad adquisitiva; también debiera servir para incorporar plenamente la construcción de los mercados orientados hacia la satisfacción de las necesidades básicas de los segmentos de demanda potencial que hoy carecen de capacidad adquisitiva. La incorporación de tales segmentos de población, mediante el impulso de generación de empleos a nivel local, constituye un tipo de actuación donde las políticas sociales superan la frecuente reducción de las mismas como políticas asistenciales, y las sitúa como palancas.

En los términos de la especialización productiva, se debe procurar que las regiones busquen mediante las interrelaciones interempresariales, mayores encadenamientos productivos, lo que en muchos casos llevará a un cambio en la especialización de la región hacia actividades que tengan mayores efectos multiplicadores. Un punto central en esta discusión será la forma como habrán de inducirse estas decisiones que en principio, se debe asociar a un esquema de agrupaciones empresariales, que induzcan una cultura de discusión y que ellos mismos autoevalúen. Los objetivos de las políticas de desarrollo local deben derivarse de las estrategias establecidas en cada uno de los diferentes territorios, las cuales, a su vez, deberían involucrar elementos de coherencia con las políticas a nivel de Estado.

¹⁷⁶ Véase, Enrique Peters Dussel, Michael Pior y Clemente Ruiz Durán "Pensar Globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma Industrial", Facultad de Economía-UNAM, 1997.

En este sentido, las perspectivas de la economía mexicana en el nuevo contexto mundial, se encuentra en su punto más difícil, dado el escaso y tardío instrumentación de ciertos mecanismos encaminados a elevar la productividad y competitividad de nuestra industria, tanto a nivel global como local. Empero lo más interesante, es que empieza a visualizarse la cooperación entre el sector público y privado, en busca de un sólo objetivo: una mejor integración al mercado mundial, aunque con dificultades en cuanto a la distribución del ingreso.

Las perspectivas de la economía mexicana en la globalización se prevee difícil por el enorme endeudamiento y la cada vez más escaso de capital externo dispuesto a ubicarse en la esfera productiva. Que en estos últimos años, favorecido por la incipiente recuperación económica en los primeros seis meses hubo una mejora, para el segundo semestre del año nuevamente tiende a la disminuir la IED y aumenta la inversión de portafolios, y de esta manera empieza también, (a incrementarse) el déficit en la balanza comercial.

De no replantearse las relaciones económicas con Estados Unidos, y de no alcanzarse un contexto macroeconómico favorable para el financiamiento de largo plazo, no se podrá instrumentar ninguna política industrial.

En el contexto internacional, se tendrá que revisar la apertura externa indiscriminada (que lleva a replantear el TLC) y así como aligerar el pago del servicio de la deuda externa.

Las perspectivas de la economía mexicana mucho dependerá que el gobierno y sector privado converjan sus diferencias, y, que Estados Unidos abra su mercado a productos mexicanos, con el fin de dinamizar la producción, otorgue créditos de largo plazo para el crecimiento sostenido y que modifique sus relaciones económicas internacionales, con México y América Latina.

Hoy más que nunca es imperioso demandar un nuevo orden económico internacional, que permita mejores tratos comerciales y financieros a los países subdesarrollados para que podamos mejorar nuestras cuentas con el exterior y disminuir la vulnerabilidad y las restricciones que ello coloca al crecimiento¹⁷⁷.

¹⁷⁷ Puede verse a Huerta González, Arturo, *Causas y Remedios de la crisis económica de México*, Diana, México, 1996.

Conclusiones

A lo largo del desarrollo de los temas, el lector podrá haber notado que los objetivos planteados se cumplieron de manera puntual, de donde se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1.- La globalización económica mundial -marco de la competencia internacional actual- está representada por la interdependencia entre las economías nacionales, las industrias y las empresas. Este fenómeno no está exenta de críticas. A nivel internacional, el proceso de globalización es fuertemente cuestionado por sus efectos adversos en el crecimiento de la actividad económica y por el deterioro del nivel de empleo de múltiples países.

2.- En el presente trabajo, se ha mostrado que el proceso de globalización es irreversible, por lo que nuestra economía debe readecuarse a las nuevas circunstancias internacionales, sin descuidar los aspectos sociales de nuestro país. Como dijera Poo Hurtado "La tendencia a la formación de bloques económicos como vía de la marcha mundial hacia la globalización no se puede detener, se trata de un fenómeno histórico. No es posible aislarse de las transformaciones mundiales. No es posible detener el cambio. Si no avanzamos con nuestra propia estrategia los cambios nos serán impuestos por fuerzas externas"¹⁷⁸. Conviene destacar que la conformación de la economía mundial no concluye con la consolidación del proceso de globalización, paralelamente a este proceso se está desarrollando un proceso denominado regionalización en los años noventa, en donde los bloques económicos cobra fuerza, a tal grado que se puede afirmar que con la llegada del nuevo milenio, la competencia económica se dará entre regiones; entre los más fuertes (por no decir únicos) destacan: Area de Libre Comercio de las Américas (proyecto), la Cuenca del Pacífico (en proyecto por crear un área de libre comercio) y la Comunidad Europea (por consolidarse).

3.- En el ámbito interno, el cambio en la estrategia de crecimiento, al convertirnos en una economía orientada hacia el exterior, ha requerido transformaciones sustanciales en el ámbito microeconómico, con el fin de elevar el nivel de eficiencia y, por lo tanto, la capacidad competitiva de la economía. En este sentido, la regulación y desregulación de la actividad económica que implementara el gobierno a partir de 1988 ha mostrado su ineficiencia. Para integrarse en el proceso de globalización, nuestra economía tuvo que ser adecuado a las nuevas exigencias internacionales. El mercado sería el encargado de integrar nuestra economía a la economía mundial, bajo la regulación del Gobierno. Sin embargo, las leyes del mercado por si mismas mostraron su incapacidad para lograr satisfactoriamente este objetivo, por lo que se hace necesaria nuevamente la participación del Estado. Hoy en día se requieren más que nunca, políticas que incentiven y protejan inversiones en la creación de tecnologías, procesos

¹⁷⁸ Jorge Poo Hurtado y Ana I. Batis Muñoz, *Globalización Económica y Barbarie: El caso de los grupos étnicos* en José Luis Calva (coord.), *Globalización y Bloques Económicos. Realidades y Mitos*; CUCS y H-FEDEI, Juan Pablos, México, 1995.

productivos y creación de productos para alcanzar los estándares de calidad y productividad a nivel internacional.

4.- En el ámbito internacional, los acuerdos comerciales, como el TLCAN, no obstante ser pieza clave en nuestra relación con Estados Unidos, es sólo parte de una amplia política de apertura externa que nos interrelaciona con la estructura del capital global en forma desigual y desventajosa, a tal grado que el país ha perdido el cauce de su desarrollo y navega a la deriva, entre crisis, subordinado por fuerzas externas que ya parece no poder controlar.

5.- El problema del TLCAN es que fue vendido como un acuerdo para el libre comercio y resultó ser un complejo mecanismo de integración subordinada de la economía mexicana a la estadounidense, un tratado altamente benéfico para el capital global de allá y sus asociados de acá, pero fuertemente adverso al desarrollo socioeconómico ordenado, equilibrado y equitativo que México requiere.

6.- Como lo ha demostrado Estados Unidos, el TLC tiene la flexibilidad suficiente para que, con pragmatismo, cada país lo interprete y aplique de acuerdo a su interés nacional. Eso deberíamos hacer en primera instancia; la segunda sería la renegociación y la tercera la cancelación.

7.- En lo que respecta a los demás acuerdos comerciales, con Colombia-Venezuela; Costa Rica y con Bolivia, estos han mostrado un mínimo beneficio para nuestros exportadores, aunque también puede darse el caso en que aún es temprano realizar su evaluación.

8.- Una de las experiencias más sentidas de la economía mexicana en su integración a la globalización, es sin duda su más reciente crisis; considerada en el nuevo contexto mundial, como "la primera gran crisis en la era de la globalización". Conviene señalar que el colapso de 1994, fue producto de la sobreexposición de la economía nacional a las modalidades más inestables y especulativas, en proporciones que rebasaban ampliamente las reservas de divisas y medios de control de que disponía el país. Esta situación se tornó en crisis cambiaria cuando los inversionistas extranjeros de corto plazo comenzaron a cambiar pesos por dólares como resultado de los factores políticos (asesinatos), de la magnitud del déficit comercial (US 18,500 millones en 1994), del cambio en la coyuntura financiera internacional y de la reducción de la rentabilidad, medida en dólares, de los títulos de crédito.

9.- De manera general, la globalización de la economía mundial, representa para la economía mexicana un verdadero reto. Reto que el gobierno y sector privado deberán hacer un frente común dada la complejidad que ello implica. La globalización, no sólo abarca el aspecto económico propiamente, sino que también abarca culturas y tradiciones. Nuestra economía no debe circunscribirse en un modelo que a tenido éxito en otras economías (si es que hay alguno), sino que es de acuerdo a las condiciones sociales y culturales que presenta la sociedad

mexicana¹⁷⁹ como debe buscarse alternativas. México debe redefinir su estrategia de integración económica internacional comprendiendo que la peor estrategia es la neoliberal. Bajo este panorama, las alternativas para la economía mexicana tendrán que provenir de ambas instituciones (Estado y Mercado), ante las nuevas exigencias internacionales, y no postergar más la integración al mercado mundial en manos del neoliberalismo que está deteriorando el nivel de vida de la población. Por lo que el gobierno, sector privado y sociedad, deben entablar un consenso sobre que políticas instrumentar en nuestra economía. En la perspectiva de la globalización de los mercados es necesario tener presente la integración dinámica a la economía mundial, pero no por ello se requiere rechazar el instrumental de protección y concertación productiva (neoproteccionismo).

¹⁷⁹ Como dijera Jacques Chirac "Francia (México en este caso) seguirá siendo Francia (México en este caso). Diferencias culturales hacen inaplicable el modelo que ustedes recomiendan", espetádoles al grupo de los siete presente en la reciente reunión en Denver Colorado, EE.UU.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1. Balanza Comercial anual (Millones de Dólares)

Periodo	Exportaciones (X)	Δ %*	Importaciones (M)	Δ %*	Saldo	X/M
1980	18,031		21,089		-3,058	0.85
1981	23,307	29.26	27,184	28.90	-3,877	0.86
1982	24,056	3.21	17,010	-37.43	7,046	1.41
1983	25,935	7.81	11,849	-30.34	14,104	2.19
1984	29,100	12.20	15,916	34.92	13,184	1.83
1985	26,757	-8.05	18,359	15.35	8,398	1.46
1986	21,804	-18.51	16,784	-8.58	5,020	1.30
1987	27,600	26.58	18,812	12.08	8,783	1.47
1988	30,692	11.20	28,082	49.27	2,610	1.09
1989	35,171	14.60	34,766	23.80	405	1.01
1990	40,711	15.75	41,595	19.64	-882	0.98
1991	42,688	4.86	49,966	20.12	-7,278	0.85
1992	46,196	8.22	62,129	24.34	-15,933	0.74
1993	51,882	12.31	65,367	5.21	-13,481	0.79
1994	60,882	17.34	79,346	21.38	-18,464	0.77
1995	79,542	30.65	72,453	-8.68	7,089	1.10
1996	95,948	20.63	89,533	23.57	6,415	1.07
1997*	52,420	15.3	50,329	21.7	2,091	1.04

* Primer semestre del año. La variación porcentual es respecto al mismo lapso del año anterior.

Fuente: Elaboración propia con datos de: Economía Mexicana en Cifras, SHCP, INEGI e Indicadores Económicos del Banco de México.

Cuadro 2. Grado de integración nacional de las exportaciones mexicanas (millones de dólares)

Año	Exportaciones Brutas	Exportaciones Netas	% Integración nacional
1983	25,953	22,736	87.60
1985	26,757	22,168	82.85
1987	27,600	19,800	71.74
1990	40,711	25,006	61.42
1991	42,688	23,936	56.07
1992	46,196	22,756	49.26
1993	51,886	23,968	46.19
1994	60,882	25,695	42.24
Incorpor. Nal.	8.0%	1.1%	

Fuente: Tomado de Héctor Vázquez Tercero. Revista de Comercio Exterior BNCE. Agosto, 1995 /RMALC.

Cuadro 3. Exportación por tipo de Industria (Millones de Dólares)

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Exportaciones totales	27 600	30 692	35 171	40 711	42 688	46 196	51 886	60 892	79 542	96 000	52 420
Maquiladoras	7 105	10 146	12 329	13 873	15 833	18 680	21 853	26 269	31 103	36 920	20 574
No maquiladoras	20 495	20 546	22 842	26 938	26 855	27 516	30 033	34 613	48 438	59 079	31 846
Agropecuarias	1 543	1 670	1 754	2 162	2 373	2 112	2 505	2 678	4 016	3 592	2 412
Industria Manufacturera	10 426	12 269	13 091	14 861	32 307	36 168	42 500	51 075	67 383	81 014	44 471
Industria Extractiva	8 453	6 544	7 897	9 538	7 812	7 776	6 764	6 994	7 975	11 192	5 439
Petróleo crudo y gas natural	7 877	5 883	7 292	8 921	7 265	7 419	6 485	6 638	7 430	10 743	5 205
Resto	579	724	704	893	742	495	397	491	713	651	334

Cuadro 4. Importación por tipo de Industria (Millones de Dólares)

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Importaciones totales	18 812	28 082	34 766	41 593	49 966	62 129	65 367	79 346	72 453	89 469	50 329
Maquiladoras	5 507	7 808	9 328	10 321	11 782	13 937	16 443	20 466	26 179	30 505	16 608
No maquiladoras	13 305	20 274	25 438	31 272	38 184	48 192	48 924	58 880	46 274	58 964	33 721
Agropecuarias	1 108	1 774	2 003	2 071	2 130	2 858	2 633	3 371	2 644	4 671	2 030
Industria Manufacturera	11 854	18 119	22 830	28 523	46 967	58 237	61 568	74 426	67 500	81 138	46 193
Industria Extractiva	256	324	388	389	386	520	390	438	600	649	389
Petróleo crudo y gas natural	9	10	40	26	31	180	90	73	106	59	38
Resto	334	371	564	652	838	854	1 075	1 416	2 203	3 601	2 068

Notas: Para 1997, se refiere al primer semestre

Fuente: Elaboración propia en base a datos del anexo estadístico del 3º informe de gobierno, Ernesto Zedillo Ponce de León, 1997

**Cuadro 5. Inversión Extranjera Directa* en México por país de Origen
(Flujos anuales en millones de dólares)¹**

CONCEPTO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ²
TOTAL	2 424.2	3 877.2	3 157.1	2 499.7	3 722.4	3 565.0	3 599.6	4 900.7	10 169.6	7 663.5	6,004.5	2 164.8
Por destino Económico												
Ind. Transf.	1 918.9	2 400.5	1 020.0	982.4	1 192.9	963.6	1 100.8	2 320.5	5 889.5	4 323.7	3 414.9	1 468.0
Servicios	323.1	1 433.9	1 877.4	1 102.2	2 203.1	2 138.0	1 700.0	1 730.7	2 929.5	2 319.4	1 900.4	539.0
Comercio	151.2	-21.2	246.8	386.3	171.4	387.5	750.9	759.9	1 239.8	932.5	595.5	154.3
Ind. Extractiva	30.8	48.8	24.9	9.5	93.9	31.0	8.6	55.1	102.9	79.0	70.6	2.7
Agropecuario	0.2	15.2	-12.0	19.3	61.1	44.9	39.3	34.5	7.9	8.9	23.1	0.8
Origen												
E.U.A.	1 206.4	2 669.6	1 241.6	1 813.8	2 308.0	2 386.5	1 651.7	3 503.6	4 536.0	4 864.7	3 995.0	1 487.1
Holanda			218.2	47.8	126.1	119.5	83.1	88.3	727.9	689.8	365.3	43.6
Canadá	40.6	19.3	33.9	37.5	56.0	74.2	88.5	74.2	735.6	160.4	486.6	40.5
Alemania	218.5	46.9	136.7	84.7	288.2	84.7	84.9	111.4	304.8	544.5	163.7	88.2
Japón	142.2	132.8	148.8	15.7	120.8	73.5	86.9	73.6	628.3	159.4	94.8	34.3
Gran Bretaña	104.3	430.9	767.6	44.7	114.4	74.2	426.8	189.2	589.2	206.6	63.9	7.4
España	93.7	125.8	34.1	44.0	10.9	43.8	37.2	63.5	141.5	40.5	43.7	-8.3
Suiza	34.1	95.2	86.3	194.4	148.0	67.5	315.3	101.7	53.7	200.2	72.8	3.1
Francia	316.9	31.2	152.4	16.5	181.0	500.5	68.0	76.9	89.3	116.4	70.1	3.2
Suecia	24.6	36.7	32.5	6.9	13.3	13.9	2.0	2.4	9.3	61.1	60.2	6.0
Italia	4.0	2.8	0.0	6.6	4.6	1.9	7.5	4.6	2.4	10.4	17.6	2.1
Otros	238.9	286.0	305.0	187.1	351.1	124.8	746.7	611.3	2 351.6	609.5	570.8	457.6

¹ A partir de 1994, datos revisados y actualizados por la entidad responsable. De 1986 a 1993 incluye los montos notificados ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en el año en cuestión, independientemente de cuando se había realizado las inversiones, y los autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIIE). A partir de 1994 la información no es comparable con años anteriores, debido a que se integra con la inversión extranjera materializada en el año correspondiente y que ha sido notificada al 31 de julio de 1997 al RNIE, más el valor de las importaciones temporales de activo fijo por parte de empresas maquiladoras. No se incluyen las cuentas entre compañías y reinversión de utilidades, debido a que no se cuenta con información por destino económico ni por país de origen. Las cifras del RNIE de 1994 en adelante continuarán incrementándose en el futuro en la medida en que continúe el proceso de modificación de los proyectos ya realizados pero que aún no se han notificado.

² Cifras preliminares. La IED notificada se refiere a la inversión realizada en el periodo enero-julio de 1997, que fue notificada al RNIE el 31 de julio de 1997, en el caso de la importación temporal de activo fijo por parte de maquiladoras, la cifra se refiere al periodo enero-julio.

FUENTE: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y Banco de México. 2º y 3º Informe de Gobierno, EZPL, 1996 Y 1997, respectivamente.

Cuadro 6. Tasas de interés nominales (porcentajes)

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 ^{1/}
INSTRUMENTOS DE AHORRO BANCARIO^{2/}								
Depósitos a Plazo Fijo								
De 30 a 85 días	22.58	14.70	17.83	11.0	15.20	40.29	21.33	13.29
De 90 a 175 días	23.12	15.57	18.04	11.21	14.75	39.61	20.80	13.19
De 180 a 265	21.78	14.59	17.60	11.01	14.20	37.80	20.69	12.98
Pagarés con Rendimiento Liquidable al vencimiento								
De 1 mes	22.73	14.75	19.20	11.46	15.36	41.53	22.07	13.65
De 3 meses	22.65	15.23	18.95	11.22	14.91	40.66	21.55	14.05
De 6 meses	21.34	14.07	18.29	10.55	14.03	38.13	21.21	14.05
Interbancaria^{3/}	28.33	17.81	24.48	13.69	28.02	51.34	29.65	20.48
INSTRUMENTOS DE RENTA FIJA^{4/}								
Cetes (28 días)	25.94	16.64	16.84	11.78	20.07	48.65	27.23	18.80
Pagafes (28 días)	13.64	s.c.	s.c.	s.c.	s.c.	s.c.	s.c.	s.c.
Bondes (364 días)	26.42	s.c.	22.98	12.01	s.c.	s.c.	28.50	20.12
Tesobonos (91 días)				5.11	7.89	s.c.	s.c.	s.c.
Ajustabonos (1 092 días)		4.53	s.c.	5.10	s.c.	s.c.	s.c.	s.c.
Aceptaciones bancarias (28 días)	28.50	20.76	25.89	13.80	28.14	51.39	s.c.	s.c.
Papel comercial (28 días)	30.11	23.45	27.21	17.46	21.11	54.31	32.99	25.31

^{1/} Datos al mes de julio

^{2/} Promedio mensual de cotizaciones diarias, expresadas en por ciento anual simple, excepto los pagarés cuyo rendimiento se cubre en proporciones al vencimiento de cada uno de los plazos. Se reportan tasas netas sobre nuevos instrumentos de captación bancaria, a partir del año en el que comenzaron a operar.

^{3/} Hasta 1992 se consigna la tasa de fondeo del mercado secundario. A partir de 1993 se consigna la Tasa de Interés Interbancaria Promedio (TIIP), determinada por el Banco de México.

^{4/} Promedio ponderado de las cotizaciones en el mercado primario durante el mes de diciembre de cada año, expresadas en por ciento anual. Los Cetes aparecieron en el mercado en 1978, el papel comercial en octubre de 1980, los Pagafés de la Tesorería de la Federación en agosto de 1986, los Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal en octubre de 1987, los Tesobonos y Ajustabonos en 1989. Se reportan datos a partir de la creación de los instrumentos.

S.C. Sin cotización

Fuente: Banco de México, Tercer Informe de Gobierno, EZPL, septiembre de 1997

Cuadro 7. Intercambio comercial México-Chile¹
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Variación %	
				Δ X	Δ M
1987	45	6	39		
1988	131	19	112	191.11	216.66
1989	83	46	37	- 36.64	142.10
1990	96	61	35	15.66	32.61
1991	127	50	77	32.29	- 18.03
1992	152	96	56	19.68	92.00
1993	194	130	64	27.63	35.42
1994	204	230	- 26	5.15	76.92
1995	490	154	336	140.20	- 33.04
1996	689	171	518	40.61	11.04
1997 ^P	375	174	201	23.76	- 31.22

¹ Cifras revisadas y actualizadas por la entidad responsable. A fin de hacer comparable las cifras anteriores a 1991, en este cuadro se generalizó el criterio adoptado en 1991 que se refiere a incluir el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la industria maquiladora.

^P Cifras preliminares. Se refiere al primer semestre. En la variación % (tanto X como M) se compararon con el mismo período del año pasado, en donde las exportaciones al primer semestre de 1996 acumularon 303 millones 445 mil dólares y las importaciones sumaron 252 millones 772 mil dólares (esto también indica que en el segundo semestre cayeron las importaciones de ese país y aumentaron las exportaciones a ese país; Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, junio 1997).

Fuente: Elaborado en base a datos del Banco de México, 3º Informe de Gobierno de EZPL, y en base a Cuadernos de Información Oportuna, INEGI, 1995, 96 y 97.

Cuadro 8. Comercio de México con Estados Unidos y Canadá¹
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones		Importaciones		Saldo	
	EUA	CAN	EUA	CAN	EUA	CAN
1987	20,430	316	14,506	355	5,924	- 39
1988	23,680	277	21,792	338	1,888	- 61
1989	28,121	277	26,948	421	1,173	- 144
1990	32,290	458	30,810	458	1,480	0
1991	33,930	1,025	36,814	670	- 2,884	355
1992	37,420	1,000	44,216	1,052	- 6,796	- 52
1993	43,068	1,541	46,467	1,163	- 3,399	378
1994	51,680	1,497	54,762	1,621	- 3,082	- 124
1995	66,273	1,987	53,902	1,374	11,371	613
1996	80,540	2,171	67,555	1,744	12,985	427
1997	44,538	1,087	37,504	932	7,034	155

¹ Mercancías. Incluye maquila a partir de 1991.

^P Cifras preliminares. Para 1997 cifras preliminares al mes de junio.

Fuente: Cuaderno de Información Oportuna y 3º Informe de Gobierno de EZPL, 1997.

Cuadro 9. México: comercio agroalimentario con EU y Canadá 1990-1997
(cifras en millones de dólares)

1990	5 364	2 472	2 892	X	M	- 420
1991	5 922	3 111	2 811	25.85	-8.80	500
1992	7 099	4 283	2 815	37.67	0.14	1,468
1993	7 619	4 316	3 302	0.77	17.30	1,014
1994	9 016	5 508	3 508	27.62	6.24	2,000
1995	8 950	4 109	4 841	-25.4	38.00	- 732
1996	10 553	5 992	4 561	45.83	-5.78	1431
1997*	11 100	6 300	4 800	---	---	1500

* Estimado

Fuente: Elaborado por el Consejo nacional Agropecuario, con datos de Secofi/bancomext y transformado por la presente investigación, El Financiero, 22 de julio de 1997 y transformación propia.

Cuadro 10. Intercambio comercial México-Colombia-Venezuela¹
(millones de Dólares)

Año	Colombia			Venezuela		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	saldo
1987	137	4	133	85	5	80
1988	188	20	168	89	9	80
1989	110	22	88	62	57	5
1990	110	34	76	137	171	-34
1991	156	50	106	127	140	-40
1992	219	72	147	199	207	-8
1993	236	83	153	227	227	0
1994	306	121	185	174	297	-123
1995	453	97	556	380	214	166
1996	438	97	341	424	234	190
1997 ^{P/}	229	54	175	315	198	117

^{1/} Cifras revisadas y actualizadas por la entidad responsable. A fin de hacer comparable las cifras anteriores a 1991, en este cuadro se generalizó el criterio adoptado en 1991 que se refiere a incluir el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la industria maquiladora.

^{P/} Cifras preliminares. Para 1997 cifras preliminares al mes de junio, comparado con el mismo período del año anterior, en donde las exportaciones sumaron 9.5 millones de dólares y las importaciones 3 millones de dólares (Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, agosto de 1997).

Fuente: Elaboración propia con datos de Cuadernos de Información Oportuna, INEGI, 1995, 96 97 y el 3° informe de EZPL, 1997.

Cuadro 11. Intercambio comercial México-Bolivia
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Variación %	
				Δ X	Δ M
1987	1	1	0	---	---
1988	4	3	1	300.0	200.0
1989	4	5	-1	0.0	200.0
1990	4	5	-1	0.0	0
1991	13	10	3	225.0	100.0
1992	9	17	-8	-30.7	70.0
1993	17	16	1	88.8	-5.8
1994	13	19	6	84.6	18.75
1995	24	5	19	25	-73.7
1996	30	8	22	-50	60.0
1997 ^P	15	5	10	57.9	66.66

^{1/} Cifras revisadas y actualizadas por la entidad responsable. A fin de hacer comparable las cifras anteriores a 1991, en este cuadro se generalizó el criterio adoptado en 1991 que se refiere a incluir el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la industria maquiladora.

^{P/} Cifras preliminares. Para 1997 cifras preliminares al mes de junio, comparado con el mismo período del año anterior, en donde las exportaciones sumaron 9.5 millones de dólares y las importaciones 3 millones de dólares (Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, agosto de 1997).

Fuente: Elaboración propia con datos de Cuadernos de Información Oportuna, INEGI, 1995, 96 97 y el 3º Informe de EZPL, 1997.

Cuadro 12. Intercambio Comercial México-Costa Rica^{1/}
(Millones de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Variación %	
				Δ X	Δ M
1987	56	1	55		
1988	74	3	71	32.14	200.0
1989	82	5	77	10.82	66.66
1990	70	38	32	-14.63	660.0
1991	80	21	59	14.28	-44.74
1992	107	15	92	33.75	-28.57
1993	99	22	77	-7.48	46.66
1994	95	28	67	-4.04	27.27
1995	142	16	125	49.47	-42.86
1996	188	58	130	32.39	262.5
1997 ^P	103	37	66	87.27	214.3

^{1/} Cifras revisadas y actualizadas por la entidad responsable. A fin de hacer comparable las cifras anteriores a 1991, en este cuadro se generalizó el criterio adoptado en 1991 que se refiere a incluir el valor de los flujos brutos de las operaciones comerciales realizadas por la industria maquiladora.

^{P/} Cifras preliminares. Para 1997 cifras preliminares al mes de junio, comparado con el mismo período del año anterior, en donde las exportaciones sumaron 55 millones de dólares y las importaciones 21 millones de dólares (Cuaderno de Información Oportuna, INEGI, agosto de 1997).

Fuente: Elaboración propia con datos de Cuadernos de Información Oportuna, INEGI, 1995, 96 97 y el 3º Informe de EZPL, 1997.

Cuadro 13. Valor del intercambio comercial 1996 (miles de dólares) con la UE

País	Monto	Part. %
Alemania	3,814,506	35.2
Bélgica-		5.8
Luxemburgo	632,226	
Dinamarca	89,294	0.8
España	1,548,968	14.3
Francia	1,444,797	13.3
Grecia	18,417	0.2
Irlanda	3391,380	3.6
Italia	1,139,016	10.5
Países Bajos	429,895	4.0
Portugal	77,375	0.7
Reino Unido	1,241,830	11.5
Total	10,827,804	100.0

Fuente: El Universal, con datos del INEGI, junio 16, 1997

Cuadro 13.1 Saldos comerciales por país (millones de dólares)

País	1991	1996
Alemania	-1,798	-391
Bélgica-	-6.6	-0.77
Luxemburgo		
Dinamarca	-62.6	-7.50
España	574.0	59.0
Francia	-367.0	-85.0
Grecia	-7.0	0.45
Irlanda	62.4	-11.0
Italia	-450.4	-138.0
Países Bajos	32.1	6.9
Portugal	72.4	11.4
Reino Unido	-280.1	-7.6
Total	-2,420	-3,783

Cuadro 13.2 Valor de la balanza comercial

Valor	Año
-2,420	1991
-3,855	1992
-4,688	1993
-5,782	1994
-3,305	1995
-3,783	1996
Total -23,833	1991-96

Fuente: El Universal, junio 16, 1997.

Cuadro 14. Previsiones en los países clave de la OCDE

País	PIB Cambios porcentuales respecto a periodos anteriores	Inflación (%)	Desempleo Porcentaje de mano de obra
Estados Unidos	1996	2.4	5.4
	1997	3.6	5.0
	1998	2.0	5.1
Japón	1996	3.6	3.3
	1997	2.3	3.2
	1998	2.9	3.1
Unión Europea	1996	1.6	11.3
	1997	2.3	11.2
	1998	2.7	10.8
Alemania	1996	1.4	10.3
	1997	2.2	11.1
	1998	2.8	10.9
Total de OCDE	1996	2.6	7.5
	1997	3.0	7.3
	1998	2.7	7.1

Fuente: Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE), 1997 (Véase también El Universal, junio 23 de 1997)

Cuadro 15. Lo que el gobierno federal espera con el Pronafide

Concepto	Año			
	1997	1998	1999	2000
Ahorro interno ²	20.6	21.0	21.7	22.2
Ahorro externo ²	1.6	2.2	2.6	3.2
Inversión ²	22.2	23.2	24.3	25.4
Crecimiento (%)	4.5	4.8	5.2	5.6
Inflación (%)	15.0	12.5	10.0	7.5
Balance financiero del sector público ²	-0.5	-1.3	-0.8	-0.3
Déficit en cuenta corriente ³	-5,959	-9,146	-11,618	-15,339
Demanda total ⁴	6.8	6.5	6.5	7.1
Consumo total	2.9	3.9	4.0	4.7
privado	3.2	4.0	4.2	5.0
público	1.0	3.2	3.1	2.9
Inversión Total	14.5	10.6	10.4	10.7
privado	21.3	16.4	13.4	12.7
público	6.6	5.2	5.4	5.8
Exportaciones ⁴	12.0	10.6	10.0	10.0
Importaciones ⁴	15.7	12.6	11.0	11.8
Tipo de cambio ⁵	8.63	9.38	10.06	10.47
Tasa de interés ⁵	21.90	19.25	15.50	12.88

NOTA: 1) Dado a conocer el martes 4 de junio de 1997, por el Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León.

2) Como porcentaje del PIB (Véase también Reforma, junio 4 de 1997)

3) Millones de dólares

4) Variación real anual

5) Estudio realizado por El Universal en base a datos del Pronafide

Fuente: Pronafide (Véase también El Financiero, El Universal y Reforma, junio 4 de 1997)

Cuadro 16. Ahaorro total en México
(Millones de Dólares)

AÑO	AHORRO	AHORRO EN EL 2000 (COMPUESTO, EN MILLS. DLS.)	
1990	55,890	TOTAL	103,523.0
1991	66,882	INTERNO	90,480.3
1992	76,799	PUBLICO	18,340.6
1993	83,638	PRIVADO	72,139.7
1994	91,177	EXTERNO	13,042.2
1995	56,224		
1996	70,079		
1997	78,160		
1998	85,765		
1999	94,323		
2000	103,523		

Fuente: PRONAFIDE

Cuadro 17. Composición del ahorro para el año 2000

a) Público	18,340	18
b) Privado	72,140	70
Total Interno (a + b)	90,480	88
Total Externo	13,042	12
Total General	103,523	100

NOTA: Por lo menos 90,480 millones de dólares serían ahorro interno y US13,402 millones externo.

FUENTE: Elaborado por El Universal con datos del Pronafide y del FMI (junio 6, 1997) y Alberto Ortiz, con datos del Pronafide, EL UNIVERSAL (Julio 17, 1997)

Cuadro 18. Transferencias totales asociadas con políticas agrícolas

	País o Región	1986-88	1994	1995/p	1996/p
1	Unión Europea	1141	128.5	138.6	120.3
2	Estados Unidos	68.2	76.4	62.4	68.7
3	Japón	62.5	87.2	100.5	77.4
4	Turquía	5.5	7.8	12.5	13.8
5	Nueva Zelanda	0.4	0.2	0.3	0.2
6	Polonia	-0.4	3.1	3.9	5.7
7	México	6.1	8.5	0.3	2.1

^p/Preliminar

^e/Estimado

Fuente: OCDE, El Financiero, julio 27 de 1997.

Cuadro 19. Ahorro en países seleccionados 1993-1995
(Millones de dólares)

PAIS	TOTAL	INTERNO	EXTERNO
Japón	1,491,224	1,634,709	-138,361
Estados Unidos	1,227,040	1,090,702	136,338
Alemania	538,510	519,105	21,831
Francia	275,528	287,911	-12,383
Italia	183,669	196,711	-13,042
Inglaterra	169,307	159,413	8,795
Corea	167,617	163,483	3,714
Brasil	143,737	143,032	705
España	113,383	108,937	4,446
Canadá	106,315	89,075	17,240
Indonesia	77,116	73,825	3,527
México	59,666	47,044	12,622
Argentina	55,300	46,614	8,686
Malasia	32,767	28,137	4,630
Singapur	32,677	45,729	-12,956
Grecia	19,437	18,347	1,090
Chile	19,060	17,817	1,312
Colombia	17,587	13,977	3,609
Venezuela	14,831	12,149	2,603
Perú	12,702	10,173	2,529

FUENTE: Elaborado por El Universal con datos del Pronafide y del FMI (junio 6, 1997)

Cuadro 20. Intercambio Comercial México-Centroamérica
(millones de dólares, primer semestre de 1997)

Belice	11.1
Nicaragua	22.6
Honduras	34
El Salvador	82.3
Costa Rica	89.2
Panamá	111.6
Guatemala	160

Fuente: Banco de información de *Bancomext*

BIBLIOGRAFIA

Alain de Janvry y Elisabeth Sadoulet, *El TLC y la Agricultura: Evaluación Inicial, Investigación Económica*, Vol. LVII, Num. 221, Julio-septiembre de 1997.

Alvarez Béjar Alejandro y John Borrego (coordinadores), "La inserción de México en la Cuenca del Pacífico", Facultad de Economía-UNAM, 1990.

Alvarez Béjar Alejandro, *El Estado Nacional y el Mercado: mitos y realidades de la globalización*, Investigación Económica núm. 207, FE-UNAM, enero-marzo 1994; pág. 155-174.

Alvarez Béjar, Alejandro, "México y Canadá: ¿de NAFTA al libre comercio hemisférico?" *El Cotidiano*, núm.67, México, UAM-A, enero-febrero, 1995.

Amanuel R. Agosin (compilador), *Inversión Extranjera Directa en América Latina: Su contribución al desarrollo*, BID, Fondo de Cultura Económica, 1996.

Arthur Mac Ewan: *La Globalización y el Acuerdo de Libre Comercio*. Economía Informa, No. 218. Junio 1993.

Aspe Armella, Pedro: *El Camino Mexicano de la Transformación Económica*. Fondo de Cultura Económica, 1993.

Ayala Espino, José; *Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una visión de las teorías modernas del Estado*, Facultad de Economía-UNAM, Purrúa, 1996

Balassa, B., *Trade Liberalization Among Industrial Countries: objectives and Alternatives*. New York, 1976.

Barry M. Mitnick, *La Economía Política de la Regulación*, Fondo Cultura Económica, 1989.

Barkin, David. *Un desarrollo distorsionante: La integración de México a la economía mundial; siglo XXI*, México, 1991.

Baumol, W., "Contestable Markets: An Uprising in the theory of Industry Structure", *American Economic Review*, vol. 72, No. 1, 1982, pp. 1-15.

Blanca Torres y Pamela S. Falk: *La Adhesión de México al GATT*. El Colegio de México, 1987.

Bonilla, Salvador (1992), "El proteccionismo en México y su efecto en la productividad de la industria", Rubli Solís Eds., *México hacia la Globalización*, Diana, México,

Bonilla Sánchez, Arturo. *México: la primera gran crisis en la Globalización Financiera*. Problemas del Desarrollo, Julio-septiembre, Vol. XXVI, No. 102, 1995

- Bolsa Mexicana de Valores: "El Proceso de Globalización en México", 1992
- Caballero Urdiales, Emilio (coordinador); El TLC: México, Estados Unidos y Canadá. Beneficios y Desventajas. Diana, 1993.
- Calva Téllez, José Luis, Balance de dos años de Ernesto Zedillo Ponce León, Problemas del Desarrollo, IIECs, UNAM, enero-marzo, vol. 2 No. 108 1997.
- Calzada Falcón, Fernando, El Contexto de Hoy: Globalización e Inversión Extranjera Directa, Economía Informa, no. 199, facultad de Economía, UNAM, octubre 1991.
- Claudio Katz. "Crítica a la Teoría de la Regulación", Investigación Económica, No. 201 1992
- CEPAL. América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar su inserción en la economía mundial; Santiago de Chile, 1994.
- Chesnais, Francois. La "Globalización" y el Estado del capitalismo a finales de siglo; Investigación Económica Num. 215, enero-marzo 1996.
- Christian Palloix, "La Internacionalización del capital" en "Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización", s. XXI editores, México 1975, p. 208-290.
- Cueva Perus, Marcos. Memorias de la Globalización; Economía Informa, No. 200, noviembre-diciembre, 1991
- Dabat, Alejandro. La Crisis mexicana y el nuevo entorno mundial; Comercio Exterior, Vol. 45, Num. 11, Noviembre, México 1995.
- Dabat, Alejandro y Rivera Ríos, Miguel Angel. Las transformaciones de la economía mundial. Investigación Económica, Num. 206, Oct. Dic. 1995
- David Félix, La globalización financiera contra el libre comercio: defensa del impuesto Tobin, Investigación Económica, núm. 217, julio-sp 1996, pág. 151-230.
- David Félix y Ranjit Sau, Sobre el potencial fiscal y la introducción gradual del impuesto Tobin, Investigación Económica Vol. LVI 218, oct-dic. 1996, pág. 15-50.
- Douglass C. North, Instituciones, *Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de Cultura Económica, 1995.
- Dussel Peters, Enrique y Kwan S. Kim. "De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México", Investigación Económica, No. 200, FE-UNAM, 1992.
- Dussel Peters, Enrique; Michel Piore y Clemenete Ruz Durán: *Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente*, Facultad de Economía-UNAM, 1997

E. Cohen "¿Los estados son aún soberanos en el orden económico?", *Problemes Economiques*, Paris, 1995.

Edward M. Graham, *Beyond Borders: On the Globalization of Business*, *Harvard International Review*, verano de 1993.

Ferrer, Aldo, *Historia de la Globalización: Orígenes del orden económico mundial*, Fondo de Cultura Económica, 1996.

Fröbel, Folker; Heinrichs, Jürgen; Kreye, Otto. "La nueva División internacional del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias". *Comercio Exterior*, Vol. 28, Num 7, julio 1978, pp. 831-836

Giovanni Dosi, Keith Pavit y Luc Soete, *La economía del cambio técnico y el comercio internacional*, CONACYT-SECOFI, 1993.

Gonzaga Belluzzo, Luis, *La crisis de México y las fuerzas del mercado*, Investigación Económica num. 213, julio-septiembre de 1995.

Greenspan, Alan. "Nuevos restos para el comercio en la economía global", *Comercio Internacional*, Num. 2, Banamex, México 1991.

Guillén Romo, Arturo: *Bloques Regionales y Globalización de la Economía*. *Comercio Exterior* Vol. 44 No. 5, mayo 1994.

George S. Yip, *Globalización*. Editorial Norma S.A., 1993.

Ha-Joon Chang, *El Papel del Estado en la Economía*, Ariel Sociedad Económica, 1997

Huerta González, Arturo. *Los riesgos del Modelo Neoliberal mexicano*. Diana, 1993

Huerta González, Arturo. *La Política Neoliberal de Estabilización Económica en México*. Diana, 1992

Huerta González, Arturo. *Economía mexicana más allá del Milagro*. Diana, 1994.

Huerta González, Arturo. *Causas y Remedios de la crisis económica de México*, Diana, México, 1996.

Hymer, Stephen. "Las empresas multinacionales y la Ley del desarrollo desigual"; en "La economía y el orden mundial en el año 2000", Jagdish Bhagwati y World Law Fund (comps.), Siglo XXI editores, México, 1976.

IBAFIN. *El Reto de la Globalización para la Industria Mexicana*. Diana, 1989.

IBAFIN. *México ante la Cuenca del Pacífico*, 1988.

IBAFIN: *Tecnología en la Industria*. Diana, 1990

II Ecs. La Reestructuración Industrial en México. UNAM 1993.

ITAM; México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: Impacto Sectorial. Mac Graw Hill, 1993.

Jaime Ros: El Debate Sobre la Industrialización: El Caso de México. Cuadernos de la CEPAL No. 63, Naciones Unidas; Marzo 1990.

Jairo Abad, La deuda externa mexicana y el Plan Brady: resultado y retórica! Investigación Económica, Vol. LVII: 222, oct.-dic., 1997, pág. 185-194.

John Vickers y George Yarrow, "Un análisis económico de la privatización", FCE, México, 1991.

Jordi Michel (coord.), Japan Inc. en México: Las empresas y modelos laborales japoneses, Porrúa, México, 1996.

José Luis Calva (Coord. Gral.) Globalización y Bloques Económicos. Realidades y Mitos; CUCS y H-FEDEI, Juan Pablos, México, 1995.

- "La Globalización y sus Significados", Jaime Estay R.

- "La Globalización del mercado mundial y sus efectos en la economía mexicana", Arturo Retamoza Gurrola.

- "La Crisis del mercado mundial como escenario de las alternativas para la economía mexicana", Jesús Rivera de la Rosa.

- "Globalización Económica y Barbarie: El caso de los Grupos Etnicos", Jorege Poo Hurtado; Ana I. Batis Muñoz

- "Globalización, regionalización y Comportamiento Financiero", Federico Manchón.

- "Globalización y Nuevas contradicciones", Gabriel Gutierrez Macías.

- "Cambios Tecnológicos, Globalización Económica y Regionalización", Francisco R. Dávila Aldás.

- "La Globalización: Aspectos Geoeconómicos y geopolíticos", John Saxe Fernández.

Julio A. Millán, *La Cuenca del Pacífico*, Fondo de Cultura Económica, 1992.

León Bedensky: Economía Regional en la era de la Globalización. Comercio Exterior; Vol. 44 No. 5, mayo 1994.

Leriche Cristian, La globalización y México. El Cotidiano, UAM-A, No. 67 Enero-Febrero 1995.

Martínez, Gabriel y Fárber, Guillermo, "Desregulación Económica (1989-1993)", FCE, México, 1994.

Mody, Ashoka. "Aprendiendo de las alianzas estratégicas", Banco Mundial, Nueva York, septiembre, 1990

Mora, Sergio. Desafíos: Globalización e interdependencia económica, Diana, México 1991.

Morales, Josefina (coord.), *La reestructuración industrial*, IIEcs-UNAM, 1995.

Olvera Lozano, Guillermo, La pequeña industria en el proceso de reestructuración industrial y desconcentración territorial en el mundo y México, Investigación Económica, Vol. LVII num. 220, abril-junio de 1997.

OECD, *Regulatory Reform in Mexico's Natural Gas Sector*, International Energy Agency, París Francia, 1996.

Ortiz Wadgymar, Arturo. El capitalismo neoliberal en los albores del siglo XXI. La nueva economía mundial; Problemas del desarrollo, IIEcs-UNAM, oct.-dic. 1995.

O. Caputo: "Economía Mundial, Crisis, Contradicciones y Límites del proceso de Globalización. América Latina, Crisis y Globalización, IIE-UNAM, México, 1993.

Pacheco Ibarra, Daniel, (asesorado por el Dr. Alejandro Alvarez R. Béjar) Tesis Profesional, "Los cambios en la economía mundial y en la economía mexicana", Facultad de Economía-UNAM, 1997.

Pierre Salama. América Latina: ¿Integración sin desintegración? Investigación Económica, Num. 215, enero-marzo, 1996.

Peters Dussel, Enrique, Michael Pior y Ruiz Durán, Clemente, "*Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial*", Facultad de Economía, UNAM, 1997.

Rivas Mira, Fernando Alonso "Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico", *Comercio Exterior* Vol. 46, num. 12, dic 1996

Rivera Ríos, Miguel Angel; México: Inflación y Reestructuración Económica. Ensayos, Vol. IX No. 18, 1993

- México: Del Sobreproteccionismo a la apertura comercial, Política y Cultura Num. 2 1993, UAM-X
- El nuevo capitalismo mexicano, México, Era, 1992.

Robledo, Juan, *La Reforma del Estado en México*, Fondo de Cultura Económica 1993.

Rodríguez G. Mauro: Fluctuaciones Cíclicas en México: Ciclos Kondratief y Juglar (la evidencia empírica). Economía Informa, No. 214 febrero 1993.

Rubli K., Federico; Solís M., Benito (Compiladores): México hacia la Globalización, Diana, 1992.

Ruiz Durán, Clemente. *Desarrollo y Globalización: en busca de un nuevo paradigma*; Economía Informa, Num. 200, noviembre-diciembre, 1991.

Salinas de Gortari, Carlos; *Ley Federal de Competencia Económica*, Diario Oficial de la Federación, 24 de diciembre de 1993

Salinas de Gortari, Carlos, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*.

Sánchez Albavera, "Globalización y reestructuración energética en América Latina", *Revista de la CEPAL*, num. 56, agosto de 1995.

Sebastián Edwards y Alejandra Cox Edwards, *Monetarismo y Liberalización: El experimento Chileno*, Fondo de Cultura Económica, Fondo de Cultura Económica, 1992.

Sotelo Valencia, Adián. *La deuda externa, globalización del capital e inversión del ciclo económico en América Latina*, *Investigación Económica*, Vol. LVII: 219 enero-marzo, 1997, página 71-84

Sosa B. Sergio. *Crecimiento Económico y Sustitución de Importaciones en México*. IIECs, UNAM 1992.

SECOFI. *México en el Comercio Internacional*. México, 1990.

Tirole, Jean, "The Theory of Industrial Organization", MIT Press, 1989

Train, Kenneth E., "Optimal Regulation", MIT Press, 1991.

Urriola, Rafael, *La Globalización de los Desajustes*. Instituto de Investigaciones Latinoamericanas en ciencias sociales. Editorial Nueva Sociedad, 1996.

Valenzuela Feijóo, José C. *El Modelo Neoliberal, Contenido y Alternativas*, *Investigación Económica* Num. 211 enero-marzo, Fac. Ec.-UNAM, 1995.

Víctor L. Urquide (Coordinador), *México en la Globalización: Condiciones y Requisitos de un Desarrollo Sustentable y Equitativo*. Informe de la Sección Mexicana del Club de Roma. Fondo de Cultura Económica, 1996

Villareal, René. "La Globalización Económica"; *Revista Mexicana de Política Exterior* Num. 35, IMRED, SRE, 1992.

World Bank. *Organization Structures of Transnational Corporations*. En *World Investment Report 1993*.

World Bank: *Globalization, Integrated International Production and the World Economy*, capítulo III del *World Investment Report 1994*.

Estrategias Empresariales Frente a la Globalización Económica. Comercio Exterior Vol. 44 No. 5, mayo 1994.

Estudios de la OCDE (para México), 1995

Zedillo Ponce de León, Ernesto, El Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.