

742
291



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**PROMOCION DEL SECTOR EXPORTADOR EN
MEXICO Y SU PARTICIPACION EN EL MERCADO
INTERNACIONAL**

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

DIRECTOR DE TESIS: LIC. JORGE CALVO VILLEGAS



MEXICO, D. F.

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.

**A la UNAM y a mis maestros de la Facultad de Economía, por forjarme
con sus enseñanzas.**

ÍNDICE

PRÓLOGO

INTRODUCCIÓN

1. BASES TEÓRICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- 1.1. Definición y origen del comercio internacional.
- 1.2. Las teorías del comercio internacional.
 - 1.2.1. Teoría mercantilista
 - 1.2.2. Teoría monetarista de David Hume.
 - 1.2.3. Los clásicos.
 - 1.2.4. John Stuart Mill.
 - 1.2.5. Los neoclásicos.
 - 1.2.6. Teoría del equilibrio y el comercio internacional.
 - 1.2.7. La corriente keynesiana.
- 1.3. Nuevas aportaciones a la teoría de la política comercial.
- 1.4. Definición y componentes de la balanza de pagos.

2. LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

- 2.1. Antecedentes.
- 2.2. La globalización en la producción, capital y servicios.
 - 2.2.1. La globalización en la producción y capital.
 - 2.2.2. Los servicios en la globalización de la producción
 - 2.2.3. La división del trabajo en la globalización de la producción.

3. LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO ANTE EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

- 3.1 La economía mexicana ante las exigencias del actual entorno internacional.
- 3.2. El modelo de sustitución de Importaciones y los aspectos generales de la política comercial de México (1940 - 1982)
 - 3.2.1. La Industrialización Sustitutiva de Bienes de Consumo (1940 - 1958).
 - 3.2.2. Industrialización sustitutiva de bienes intermedios (1958 - 1970).
 - 3.2.3. La industrialización sustitutiva de bienes de capital, sustitución negativa de importaciones y petrodependencia Externa (1970 - 1982).
- 3.3. La política comercial de México 1982-1994.
 - 3.3.1. El proceso de transformación que siguió México a partir de 1982.
 - 3.3.2. La apertura comercial.

3.3.2.1. La adhesión de México al GATT (OMC).

4. PROMOCIÓN DEL SECTOR EXPORTADOR EN MÉXICO Y SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL

4.1. Estímulos fiscales 1982 - 1988.

4.2. La estrategia de promoción de las exportaciones 1988 - 1994

4.2.1. Esquema de promoción fiscal de las exportaciones en el periodo 1988 - 1994

4.2.1.1. Principales programas institucionales de promoción de las exportaciones: altex, pitex, ecex, maquiladoras, draw back, cómpex y simpex.

4.2.2. El banco nacional de comercio exterior. Apoyos financieros y promocionales a las exportaciones.

4.3. La estrategia para la negociación de acuerdos internacionales.

4.3.1. El tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN).

4.3.2. Principales acuerdos comerciales de México con otros países del mundo.

4.4. Análisis del sector externo (1988 - 1994).

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

La transformación de la economía internacional, originada por la globalización de los mercados y la formación de bloques comerciales, ha determinado nuevas prácticas de concurrencia en el mercado mundial.

Este nuevo esquema de organización económica se caracteriza, entre otros aspectos, por una agresiva competencia a nivel mundial, en el que la mayor parte de las naciones se han visto obligadas a realizar ajustes en sus estructuras comerciales y económicas, así como en sus procesos tecnológicos en un afán de reducir costos, incrementar la productividad y abrir nuevos mercados para ser competitivos a nivel internacional.

En el caso particular de México, a raíz de la agudización de la crisis de principios de los ochenta, se aceleraron las acciones de una nueva estrategia de desarrollo, para que la planta productiva fuera más eficiente y competitiva e insertar al país a las nuevas corrientes de la economía internacional.

El cambio en la política económica se reflejó en el sector externo a través de una reorientación de la política comercial impulsada a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, orientándola a incrementar las exportaciones no petroleras, a sustituir selectivamente las exportaciones, y a diversificar los mercados de exportación.

Para alcanzar esos objetivos se establece como prioridad, iniciar la apertura comercial y el fomento de las exportaciones no petrolera, al considerarlas como factores fundamentales para apoyar el crecimiento económico del país.

En este sentido, el tema que se desarrolla en esta tesis sobre la promoción del sector exportador de México y su participación en el mercado internacional, tiene como objetivos centrales analizar las características de las medidas de fomento aplicadas en nuestro país para promover el comercio exterior y las acciones emprendidas para diversificar el destino de las exportaciones, así como las consecuencias y resultados de las mismas en el comportamiento de la balanza comercial de México y su aportación al crecimiento y desarrollo económicos del país.

Con el análisis realizado se identifican las diferentes etapas de la política de promoción fiscal aplicadas en México y, sobre todo, teniendo como marco de referencia la controversia que se ha presentado desde la década de los ochenta, acerca de que si es más fácil alcanzar el crecimiento orientado al exterior mediante la liberación del comercio e incentivos neutrales o si se requieren políticas comerciales selectivas y una actitud gubernamental que apoye la industrialización, se establece como hipótesis de esta tesis que una política industrial y comercial activa, encaminada a fortalecer la industria nacional, brindándole los apoyos necesarios para competir a nivel internacional en un

mercado caracterizado por la globalización, llevaría a mejores resultados que los obtenidos con la estrategia basada en el libre comercio e incentivos neutrales.

El periodo analizado de la política de promoción fiscal, 1982-1994, se seleccionó porque en él es posible identificar claramente una etapa en la que gobierno federal otorgó estímulos fiscales como un elemento para lograr el desarrollo industrial y el crecimiento de las exportaciones, 1982-1988, y otra en la prevaleció la posición basada en la teoría tradicional del comercio internacional, la cual postula que el crecimiento del sector externo se logra mediante la liberación del comercio e incentivos neutrales, que comprende de agosto de ese año hasta 1994.

Esta tesis se estructura en cuatro capítulos. El primero está destinado a hacer una revisión del aspecto evolutivo de las bases teóricas del comercio internacional, partiendo de su definición y presentando el debate a que nos referimos en el párrafo anterior, sobre las características que debe reunir una política comercial para alcanzar el crecimiento del sector externo de una economía.

En el segundo capítulo se revisa la tesis de la globalización de la economía internacional, mediante la cual se han venido explicando las grandes transformaciones que vive el mundo en la actualidad, identificándose las diferentes causas que han dado lugar a dicho proceso de globalización y sus principales características. El estudio de esta nueva forma de organización es importante para los fines de esta tesis, porque dicha forma de organización se caracteriza, entre otros aspectos, por una agresiva competencia a nivel internacional, que en la búsqueda de mayores beneficios traspasa las fronteras nacionales, eslabonando una gran cadena productiva a escala mundial e impone cada vez mayores presiones a los gobiernos para que liberen aún más sus políticas comerciales.

El capítulo tres está destinado a revisar la política comercial de México ante el proceso de globalización de la economía mundial. En un primer apartado se analizan los aspectos generales de la política comercial e industrial en el periodo 1940-1982, caracterizada por un amplio intervencionismo del Estado en prácticamente todas las esferas de la vida económica, se parte del modelo de sustitución de importaciones y se concluye con el periodo de la petrodependencia. En el segundo apartado del capítulo se presenta el proceso de apertura comercial de nuestra economía iniciado a mediados de los años ochenta.

En el cuarto y último capítulo se analizan los esquemas de fomento orientados al sector exportador y aplicados en el periodo 1982-1994, identificando sus características. También se revisan los acuerdos comerciales celebrados por nuestro país y se evalúan los resultados de estas medidas con base en el comportamiento del comercio exterior de México.

1. BASES TEÓRICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1 Definición y origen del comercio internacional.

El sustrato de la vida económica capitalista está constituido por productores que, con fines lucrativos, elaboran mercancías mediante las cuales los consumidores satisfacen las necesidades a través del mercado. El comercio se halla presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio).

El comercio ha adquirido tanta importancia que no faltan economistas que consideran o definen a la economía como la ciencia que se ha ocupado del estudio del comercio o que al menos hace de éste el centro de actividades.

Así G.R. HICKS y A.G Hart definen la economía diciendo que "es la ciencia que se ocupa de los asuntos comerciales, entendiendo el comercio en su sentido más amplio".¹

Kenneth E. Bouldin ², por su parte afirma: "los actos de intercambio es probable que se constituyan con mucho la mayor parte de los fenómenos sujetos a investigación económica. Desde luego, no es exagerado afirmar que el estudio del cambio abarca las nueve décimas partes de la esfera del economista". Luis Segal³ asevera que "Marx comienza el estudio de la producción capitalista analizando la mercancía. Procede así porque en la sociedad capitalista domina la producción de mercancías; en otras palabras, porque en ella los productos no están destinados al consumo individual inmediato, sino o ser cambiados en el mercado".

Marx, en el tomo I del Capital, dice " La riqueza de las sociedades en que impera el régimen capitalista de producción se nos revela como un 'inmenso arsenal de mercancías' y la mercancía como su forma elemental". Por eso, nuestra investigación arranca del análisis de la mercancía.⁴

En una palabra, la economía lucrativa en la que vivimos, se desenvuelve a través del cambio que lo comercializa todo, hecho por el que adquiere importancia

¹Estructura de la Economía. Introducción al Estudio del Ingreso Nacional. FCE, México-Buenos Aires, 1950, p. 12.

² Análisis económico, en ediciones de la biblioteca de la ciencia económica; traducción directa del inglés por Juan A. Bramtom Madrid, p. 8

³Principios de la economía política, en Ediciones del centro de estudios para obreros, México, 1937, p. 40, traducción de Luis Ferrel

⁴ El capital. Crítica de la economía política, I, FCE, México, p. 3; versión del alemán por Wenceslao Roces, México 1958

significativa el estudio del comercio. En general, el comercio es la rama de la actividad económica que se refiere al intercambio de mercancías y de servicios, mediante trueque o dinero, con fines de reventa o para satisfacer necesidades. El comercio pasa a ser una de las actividades de la división social del trabajo, o más bien, su producto.

El comercio internacional sólo puede concebirse como un caso especial del comercio en general. Las leyes y principios que rigen el intercambio interno poseen, en general, la misma validez en el campo del comercio internacional, no obstante sufrir éste ciertas modificaciones y complicaciones a causa de los fenómenos que genera (tipo de cambio) o por los obstáculos artificiales a los que está sometido (aranceles), a los cuales suelen incorporarse ciertas dificultades naturales (mayor costo de transporte). Sin embargo, todos estos aspectos no cambian su naturaleza, a juzgar por sus finalidades lucrativas o al abastecer a un país de aquello que carece. El comercio nacional y el internacional no son más que dos formas diferentes de alcanzar estos objetivos. El acto de comercial lleva implícito que las partes se beneficien mutuamente con el intercambio. De igual manera que el comercio nacional, el internacional se rige por los principios de la economía lucrativa, complicados cuantitativa y cualitativamente; pero las leyes del valor, de los precios (oferta y demanda), de los rendimientos no proporcionales y otras más, rigen por igual el intercambio internacional y el nacional.

Esencialmente no hay diferencia entre ambas clases de comercio, porque el comercio exterior constituye sólo una ampliación del comercio interior. Son más bien situaciones especiales o artificiales las que los distinguen uno del otro.

No obstante que el comercio internacional es la parte del comercio general y de la economía política, suele tratarse por separado bien sea por razones históricas o por las características específicas que originan los fenómenos inherentes al mismo. Pero estos fenómenos nuevos o modificados deben fundamentarse a la luz de los principios de la economía, no por principios ajenos a ella.

Cualquiera que sea el ángulo desde el que lo miremos, es indudable que necesitamos estudiar las relaciones de una economía con el exterior para determinar la forma en que dichas relaciones afectan la explotación y la distribución de los recursos de cada país y aprecia su influencia sobre la producción y los costos, el desarrollo de la tecnología y de la productividad, la distribución del ingreso y el desarrollo económico mismo.

Las relaciones económicas de un país con el exterior, al igual que sucede en el mercado interno, se concreta al intercambio de bienes y servicios y de capitales, así como al movimiento de la población en tanto fuerza de trabajo, y a los efectos que este intercambio produzca sobre el conjunto de la economía nacional.

"El comercio internacional surgió cuando se constituyeron los primeros estados en el siglo XV, como consecuencia de la fusión de los diversos reinos que existían en el feudalismo. Al haber ya países y dada la desigual distribución de los recursos entre ellos, se vieron en la necesidad de iniciar el intercambio de bienes para satisfacer sus necesidades, procurando ofrecer los recursos que tenían en exceso o que les era menos difícil producir, a cambio de aquellos de los que carecían o que les era más difícil producir"⁵.

1.2. Las teorías del comercio internacional.

El Estudio teórico del comercio internacional comprende dos campos:

La teoría pura

Se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional o en forma internacional o en forma más expresiva, como afirma Bhagwati⁶, en la teoría pura se han abordado dos esferas distintas:

La primera se refiere al enfoque positivo y objetivo referido a la explicación y a la predicción de los acontecimientos y, por ello, a dar contestación a preguntas como éstas: ¿Porqué un país comercia de la manera como lo hace?, ¿Qué determina la estructura, la dirección y el volumen del intercambio entre países?, es decir, ¿cuáles son las fuerzas que determinan si se va a importar o exportar un tipo u otro de productos y cuánto se intercambiara de mercancía?.

La segunda esfera es el análisis del bienestar que indaga los efectos que tendrá un cambio de la demanda sobre la relación real de intercambio de un país, análisis que conduce a este tipo de preguntas ¿Cuáles son las ventajas del comercio internacional? ¿Aumenta o disminuye el consumo y la tasa de desarrollo económico con el comercio exterior?.

Dentro del enfoque positivo se persigue la verificación empírica y, en teoría del bienestar, el análisis económico busca orientar la política económica. En resumen: primero es la teoría, luego la investigación de los hechos ante un caso concreto y después la aplicación de medidas específicas⁷.

La teoría monetaria

Comprende dos aspectos:

- La aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, o sea el enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante el circuito o secuencia: circulante-nivel de precios saldo comercial, y sus efectos sobre los precios, los

⁵ Breton Mora, Elia Herlinda, *Perspectivas de los Países Latinoamericanos y el Comercio Internacional* P. 3 Tesis: Facultad de Economía UNAM, 1978.

⁶ Jagdish Bhagwati, *Algunas tendencias recientes en la teoría pura del comercio internacional*

⁷ Vanek, Jaroslav, *Comercio Internacional. Teoría y política económica* p. 182 UTEHA, México, 1964

ingresos y en especial sobre el tipo de cambio y el tipo de interés.

- El análisis del proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud hasta restablecer el equilibrio, o en su defecto, para preservar éste al nivel deseado.

Ambas teorías (pura y monetaria) son necesarias para el análisis teórico y práctico del comercio internacional. Así, la teoría de las ventajas comparativas ha servido de punta de partida para explicar las pautas del comercio y posteriormente permitir la verificación empírica y, a la vez (dice Bhagwati), para, en el caso inverso, "formular teorías para explicar pautas observadas", en los fenómenos económicos". Por otra parte, y en forma complementaria, las teorías pura y monetaria sirven para dar fundamento a la política comercial y a sus cambios. Especial relevancia adquiere el comercio internacional para los países empeñados en salir de la etapa del subdesarrollo transformando la estructura prevaleciente.

En su aspecto evolutivo, las teorías del comercio internacional, dentro del proceso histórico de la humanidad han estado asociadas a diferentes etapas, y varios autores las analizan.

1.2.1 Teoría mercantilista.

La primera corriente de pensamiento que hizo objeto de sus elucubraciones al intercambio internacional fue la del mercantilismo, en su etapa de la transición de la economía feudal hacia la economía capitalista comercial, sencillamente porque antes del siglo XVI no había propiamente Estados nacionales constituidos y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las Cruzadas (1095 - 1270), las que pusieron en contacto a los pueblos europeos con los asiáticos. La marina mercante de los italianos adquirió importancia y este contacto con los pueblos de regiones lejanas dejó incentivos en materia comercial. El centro de atención del pensamiento de los mercantilistas fue el Estado y no la religión y la moral como había sucedido durante la Edad Media, ni el individuo y la mercancía como sucedería años después con la escuela clásica, sino los metales preciosos.

El objetivo esencial de los mercantilistas era la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía.

En consecuencia, los mercantilistas lucharon dentro de sus respectivos países por eliminar las alcabalas, abolir los privilegios locales y el régimen anárquico en materia monetaria, fiscal y de pesas y medidas en general en contra de todo proteccionismo local que significara trabas de libre juego de los intereses económicos.

Otro de los objetivos de esta corriente era subordinar al individuo al estado, tener una población grande, que hubiera bajos salarios, una producción abundante con bajos costos que proporcionaba competitividad internacional.

Existen múltiples divergencias respecto a lo que suele llamarse mercantilismo. Se considera que sólo hubo de común una etapa determinada, diferente en cada país y en cada época, durante la cual aportaron:

- La diferencia que hubiera entre importaciones y exportaciones debería pagarse en metales preciosos; el volumen de importaciones y exportaciones dependía de los niveles relativos de precios entre los países.

En cuanto a los factores que coadyuvaron al desarrollo de esta etapa mercantilista se destacan varios. Los más importantes fueron:

- La expansión de la burguesía mercantil y el surgimiento de los Estados modernos, ambos impacientes por destruir el localismo feudal y subordinar el universalismo de la iglesia.
- El mayor interés por la riqueza y la actividad económica en relación con aspectos morales y religiosos. Esto produjo a largo plazo un cambio radical en la apreciación respecto a la clase comerciante, la que al convertirse en poderosa dejó de ser despreciable para constituirse en centro de atención de la sociedad por considerarla útil a los intereses de Estado.
- Especial influencia tuvo el descubrimiento de América que aumentó no sólo la variedad de mercancías y el volumen del comercio, sino también el caudal de metales preciosos, los que al circular influyeron en el desarrollo de la economía europea.
- En fin, la expansión de las compañías comerciales y de los monopolios que tuvieron el apoyo del Estado para conquistar otros pueblos, con el propósito de lograr la máxima potencia económica y política mediante la adquisición de los metales preciosos.

1.2.2 Teoría monetaria de David Hume.

A mediados del siglo XVII existían todos los elementos para la formulación de una teoría de los precios internacionales y sólo faltaba establecer la conexión entre ellos para deducir y determinar, sistemáticamente, su mecanismo causal y las relaciones recíprocas con los movimientos del oro.

Fue David Hume quien encontró la solución al callejón sin salida en el que se habían encerrado los mercantilistas al exponer en 1791, en forma clara y concatenada, los principios de la teoría de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos con sólo cambiar todos los elementos

conocidos. Aplicó la teoría cuantitativa en forma universal al mecanismo del comercio internacional y no exclusivamente al caso de cada país como se había hecho hasta entonces, es decir, extendió el principio cuantitativo del dinero a las relaciones económicas internacionales y sólo así pudo deducir el principio que regulaba la distribución de los bienes (metales preciosos) en forma automática.

Hume consideró que si un país consiguiera perder su circulante, habría una baja en sus precios en igual proporción, en tanto que los precios del exterior debían elevarse. En estas circunstancias no habría ningún país que pudiera competir, puesto que este tendría la ventaja de los bajos precios. Por tal motivo, en poco tiempo recuperaría el metálico perdido hasta el nivel en el cual sus precios guardarán cierta paridad con el exterior.

Hume partió del siguiente principio: un país conseguirá automáticamente la cantidad de metales que necesite para mantener sus precios al nivel de los del exterior hasta equilibrar sus exportaciones con las importaciones. Si a un país ingresa una mayor cantidad de metales preciosos de la que necesita, sus precios aumentarán respecto a los del exterior y, como consecuencia, tenderá a importar más y a exportar menos. Hume enunció así el principio de que cada país sólo necesita determinada cantidad de dinero en relación con su volumen de actividad económica y tenderá, en condiciones de libre cambio, a conservar la proporción necesaria mediante el mecanismo de los precios. Si un país tiene más o menos metales preciosos respecto al nivel necesario para conservar sus precios a la par con los demás países, sus precios registrarán una elevación o un descenso proporcional y, como resultado, tenderá a importar más y exportar menos en el primer caso y con efectos inversos en el segundo.

Las fluctuaciones de los precios constituyeron así la principal explicación de porqué los países perdían el exceso de metálico o adquirían los faltantes en la cantidad necesaria para nivelar sus precios con los del exterior.

De este modo quedó establecido que el mismo desequilibrio entre exportación e importación tendía a restablecer el equilibrio por sus efectos sobre el movimiento de los metales preciosos y su correspondiente efecto en el nivel de los precios.

Al aplicar Hume la Teoría Cuantitativa del dinero al ámbito internacional dio un golpe mortal a los principios y objetivos del mercantilismo:

- Especialmente al intervencionismo del Estado, cuando precisó que los metales fluyen de un país a otro en función de las diferencias de precios y no de medidas artificiales.

- A la preferencia por los metales, que se les consideraba como una riqueza en sí y no como un instrumento de circulación y medida de los valores en el intercambio.

- Al explicar las causas de los movimientos de los metales, derribó la teoría de la balanza comercial, que fuera el baluarte principal de la política mercantilista, en tanto la aspiración de que la misma podía ser permanentemente favorable.

- Acabó con el falso concepto de que las mercancías son solamente medios para adquirir metales preciosos, para pasar a considerarlas como uno de los objetivos esenciales de la economía y del intercambio, hecho que originó después que se ubicara a las mercancías en el centro del análisis económico.

Hume consideró que, a largo plazo, mucho dinero era perjudicial porque provocaba el aumento de precios y de salarios, sólo era benéfico temporalmente, en tanto no surtiera efecto sobre los precios y los salarios, ni cesara de estimular la producción. Según su criterio, ni el alza ni la baja de precios se producía automáticamente, sino que requería del tiempo necesario para que el dinero fuera distribuido en muchas manos. Había, pues, un intervalo entre el ingreso de metal y su efecto sobre los precios y, por lo tanto sobre el mismo comercio internacional.

Además de haber utilizado todos los elementos conocidos para formular la teoría de los precios internacionales y el principio de autorregulación de los metales preciosos (principales aportaciones de Hume), este autor contribuyó con otra idea importante. Consideró a la alteración del tipo de cambio como una causa correcta de los desequilibrios. Cuando un país importaba con exceso, su moneda se devaluaba dentro de los límites fijados por los puntos oro y, esta devaluación, que significaba el encarecimiento de las monedas extranjeras cotizadas en moneda nacional, se convertía en un estímulo a la exportación.

1.2.3. Los clásicos

Las ideas filosóficas y científicas que privaban en la segunda mitad del siglo XVII y que constituyeron la fuente ideológica que influyó en el pensamiento de los economistas clásicos.⁹ Las ideas generales que influyeron en su pensamiento tuvieron sus raíces en el empirismo, en los enciclopedistas franceses y en la filosofía de la ilustración.

Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill expusieron la primera teoría integral del comercio internacional. En especial se empeñaron por descubrir los principios que rigen el intercambio en el ámbito internacional, tal y como Hume había abordado el problema, sólo que éste limitó su enfoque al aspecto monetario. Estos autores al generalizar la teoría abordando las causas del intercambio internacional y sus ventajas, estimaron justificar científicamente el intercambio entre todos los países, sin distinguir los diferentes grados de desarrollo o de atraso. Del conjunto de sus ideas se puede extraer un modelo que nos permita abordar el análisis del comercio internacional. Los clásicos partieron de dos clases

⁹ Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, elaboraron la teoría clásica del comercio internacional en el lapso del año 1778, año en que Smith publicó la Riqueza de las Naciones, a 1848, cuando aparece la obra fundamental de Mill, Principios de Economía Política.

de supuestos: 1o. los que tenían por objeto simplificar el análisis con vistas a una mejor comprensión del intercambio entre países conscientes de que esta simplificación contradecía los hechos tal y como sucedían en la realidad; y 2o. supuestos que consideraban fundamentales.

Los supuestos simplificadores:

- 1) Que únicamente existían dos países que comerciaban con sólo dos mercancías.
- 2) No había costos de transporte ni obstáculos artificiales al comercio.
- 3) Los costos eran constantes, cualquiera que fuese el volumen de la producción.
- 4) Los países intercambiaban mercancías a base de trueque. Por tal razón no consideraron ingresos y pagos por concepto de servicios ni por movimiento de capitales.

Supuestos Fundamentales:

- 1) Sólo había un factor que generaba valores económicos: el trabajo.
- 2) La movilidad de los factores era perfecta en cada país y nula o imperfecta entre países.
- 3) Regía en forma proporcional y casi automática la teoría cuantitativa del dinero.
- 4) La economía trabajaba a corto plazo a nivel de ocupación total de los factores productivos o en un punto cercano al pleno empleo, de tal manera que cualquier aumento del producto sólo se podía obtener transfiriendo recursos de las actividades menos productivas hacia las actividades de mayor productividad.
- 5) No había desequilibrios fundamentales causados por el ciclo económico puesto que la economía tendía en forma permanente a una situación de equilibrio estable y debido a que los desequilibrios que acontecían eran trastornos leves y transitorios de carácter friccional (no estructural) cuya corrección quedaba bajo la acción del automatismo corrector en breve plazo.

A Smith le es atribuida la paternidad de las llamadas diferencias absolutas de costos, por medio de las cuales demuestra la conveniencia para dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tenga ventaja absoluta en la

producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto al otro país.

Ricardo, con su teoría de los costos comparativos abrió amplias oportunidades para el estudio del comercio internacional. Especiales impugnaciones recibió su teoría de la movilidad de los factores en la que apoyaba la existencia de dos principios diferentes que regían, por un lado, el intercambio nacional y, por otro, el internacional.

1.2.4. John Stuart Mill.

John Stuart Mill (1770-1858) recogió estas ideas y con apoyo en ellas realizó su contribución a la teoría del comercio internacional. A Mill se le considera el último de los creadores de la economía clásica. Aquí sólo haremos referencia de su contribución a la teoría del comercio internacional que fue como el coronamiento de esta corriente de pensamiento que elaboró la primera teoría en esta materia, dotándola de principios fundamentales con base en los cuales fue apoyada también una política comercial.

Los autores posteriores a Mill que adoptaron el clasicismo como corregirlo y adaptarlo a la realidad imperante sólo efectuaron enmiendas, refinamientos y aplicaciones. Las aportaciones - cuando las hubo - se limitaron a determinados aspectos en que los clásicos no profundizaron. A estos economistas que escribieron después de Mill sin romper con las bases de Hume, Smith, Ricardo, Juan Bautista Say, suele llamárseles neoclásicos. Fueron numerosos y cubrieron el período posterior a la obra fundamental de Mill, Principios de Economía Política⁹.

J.S. Mill ante todo se empeñó en definir los factores o fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre los países. El punto de partida de este autor fue considerar cuanto produce cierta cantidad de trabajo en vez de cuantos días trabajo se necesita para producir determinada cantidad de cada producto. Con este enfoque, en vez de estimar dada la producción de una mercancía en dos países en diferentes cantidades de trabajo, supuso una cantidad determinada de trabajo para fijar su atención en la cantidad de producción obtenida de cada mercancía dentro de cada país, a fin de comparar las productividades respectivas.

Mill, aportó la teoría de la demanda recíproca como la principal fuerza determinante de la relación de cambio, extrajo la ley de los valores internacionales que necesariamente produce el equilibrio en el intercambio internacional y llevó la teoría del comercio internacional a una precisión y amplitud mayor.

⁹ Principios de Economía Política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social, F.C.F., Primera Edición, 1943.

Resumen.

Con el mercantilismo de los precios que gobierna la autorregulación de los metales preciosos (Hume) y la teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional y con la teoría de los costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca (Mill), quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de las ganancias, que podemos concretar de esta manera: la especialización (Smith) permite una producción mayor; la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian. Tanto Ricardo como Mill aceptaron de Say y el principio de la reproducción de la especie humana de Malthus.¹⁰ Estos son en síntesis los fundamentos teóricos de la teoría clásica del comercio internacional.

1.2.5 Los neoclásicos.

Durante la segunda mitad del siglo XIX la estructura de la economía europea sufrió modificaciones importantes a consecuencia del empleo de capital y técnicas de producción que incrementaron la productividad del trabajo. El industrialismo adquirió preponderancia en el desarrollo económico de los países imperiales. Los salarios reales y los niveles de vida de los trabajadores en estos países aumentaron.

La revolución productiva en la industria desbordó sus efectos hacia la agricultura, los transportes marítimos y fluviales y sobre el desarrollo ferroviario. Las actividades comercial y financiera adquirieron una importancia inusitada y su expansión favoreció a la población de los países industrializados. Frente a este panorama se produjo no la idea de que el fortalecimiento de los países más desarrollados se debía precisamente a la explotación tanto de los asalariados como de las poblaciones y recursos de las colonias, sino que dedujeron que con la expansión del capitalismo se negaba la teoría de la explotación de Marx. Surgió el marginalismo como explicación tanto del origen de los valores económicos generados como de la distribución del producto creado.

Mediante este cambio ideológico, el modelo clásico del comercio internacional fue objeto de modificaciones por los economistas neoclásicos. El modelo sufrió enmiendas y ampliaciones que tuvieron por objeto más bien "acercarlo a la realidad", mediante el procedimiento de eliminar los supuestos simplificadoros o irreales. A consecuencia de estos cambios, el modelo se tornó más complejo, pero al perder su simplicidad se volvió más representativo.

¹⁰ El Principio Malthusiano no fue aceptado en las dimensiones que este autor, le asignó pero los clásicos aceptaron el crecimiento continuo de la población. Ricardo discrepaba de Malthus en muchos aspectos y uno de ellos fue respecto al papel que la demanda desempeñaba; pero en materia de población aceptó que el incremento continuo de la población frente a los rendimientos decrecientes del suelo conducían al estado estacionario a largo plazo. Como se ve Ricardo aplica aquí los costos variables.

A estos autores que reformularon el modelo clásico haciéndole correcciones y aportaciones parciales suele llamárseles economistas neoclásicos, porque continuaron siendo fieles a los principios fundamentales de los clásicos y a la mayoría de los demás supuestos (fundamentales).¹¹

Dentro de estas condiciones prevalentes en el último tercio de siglo XIX surgen las corrientes de pensamiento subjetivas y marginalistas. De las variantes de este pensamiento predominó la Teoría Neoclásica, cuyo principal representante fue Alfred Marshall. En materia de comercio internacional, los neoclásicos se dedicaron a la tarea de acercar el modelo clásico a la realidad, eliminando los supuestos irrealistas más evidentes (por ejemplo, que sólo había dos países y dos mercancías), pero aceptando otros supuestos que en realidad también era falsos. Nos referimos a la ley de los mercados o ley de Say, al supuesto de la ocupación plena, a la ausencia de crisis de sobreproducción y al pleno funcionamiento de la teoría cuantitativa del dinero.

1.2.6 Teoría del equilibrio y el comercio internacional.

De la teoría clásica elaborada por Smith, Ricardo y Mill se desprendieron dos corrientes de pensamiento: la Marxista que no se interesó por los problemas específicos de la teoría del comercio internacional, y la Neoclásica, que no obstante que contaba con precursores desde mediados del siglo XIX,¹² fue a partir de 1870 que tomó cuerpo con Jevons, Menger y Walras, se desarrolla y consolida posteriormente con Bhón-Bawerk, Von Wieser y Pareto, así como con Marshall, Wickseil, Clark y Pigou.

Los principales aspectos que caracterizan a los neoclásicos son numerosos. Aquí sólo mencionamos los más importantes:

- Negar la exclusividad del trabajo como generador de valores económicos e incorporación del factor capital y la tierra para llegar con Haberler a los costos de oportunidad y a una teoría del precio.¹³

- Enfoque marginalista en lo productivo y en materia de distribución.

- Empleo del método del equilibrio parcial con enfoque preferencial sobre la teoría de la empresa y del consumidor.¹⁴

¹¹ En otros aspectos de la economía, especialmente en teoría económica y en el desarrollo económico los neoclásicos, desempeñaron un papel más destacado que en la teoría del comercio internacional. Una buena síntesis de sus aportaciones en desarrollo económico puede verse en la obra de Celso Furtado, Teoría y Política del Desarrollo Económico, México, Siglo XXI, Editores, p.49-68.

¹² Cournot, Senior, Dupuit y Gossen

¹³ Haberler (en su obra, El Comercio Internacional, Cap. 13, Editorial Labor, 1936) al abordar el problema empleando su concepto costo de oportunidad, intentó integrar la teoría del Comercio Internacional a la Teoría del Equilibrio General.

¹⁴ Con base en este aspecto se ha dicho que en teoría del comercio internacional, los neoclásicos ingleses, si

- En materia de producción el aporte más importante consistió en atribuirle eficacia al precio como factor decisivo para lograr la asignación más racional de una dotación de recursos dada.

En la primera posguerra mundial la corriente neoclásica recibió un aporte importante con Eli F. Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin en 1933, autores que retornaron a las ideas de León Walras para aplicarlas al comercio internacional. Nos referimos al sistema de interdependencia simultánea cuyo principio esencial supone que todas las demandas y ofertas de bienes y servicios específicos son función de su propio precio y de los precios existentes. El funcionamiento de este sistema en libre competencia proporciona -según Walras- los precios de equilibrio al relacionar el efecto de todas las demandas y ofertas cuya interrelación conduce finalmente a una situación de equilibrio.

Correspondió, pues, a estos economistas suecos exponer un novedoso enfoque de la teoría de comercio internacional basado en la teoría del equilibrio económico general e incorporando otras aportaciones de los neoclásicos como la existencia de más de un factor. Sin embargo, su enfoque con base en la teoría del equilibrio no representó una ruptura total con el neoclasicismo. En este aspecto Heckscher y su discípulo Ohlin emplearon muchos de los postulados y supuestos de los neoclásicos. Su esfuerzo principal consistió en incorporar la teoría del comercio internacional a la teoría del equilibrio general.

Empiezan por corregir a los clásicos al considerar que el comercio internacional no debe explicarse a partir de los costos comparativos, sino del fundamento mismo de los costos comparativos, cuyas bases últimas radican para ellos en la diferente dotación de factores productivos en cada país o región. Por ello hicieron hincapié en que las regiones se caracterizan por disponer de diferentes recursos productivos y que al estar dotadas en abundancia de ciertos recursos específicos, naturales o generados por cada comunidad, están en condiciones de producir a menor costo determinados artículos los cuales intercambiarán por los artículos que produzcan otras regiones que estén dotadas de abundantes factores diferentes.

1.2.7 La corriente keynesiana.

No obstante que el modelo clásico fue objeto de numerosas correcciones y afinamientos por los economistas neoclásicos, incluidos Haberler y la escuela del equilibrio, no fue sino después de Keynes, al sobrevenir la sobreproducción de mercancías y el desempleo involuntario a consecuencia de la más amplia y

bien pretendieron acercar, el modelo clásico a la realidad, en cambio desviaron sus análisis del campo del equilibrio general al parcial, en tanto que el continente europeo Walras y Pareto estaban empeñados por construir una teoría que proporcionara un instrumento analítico aplicable a todos los aspectos de la economía. Con la teoría del Equilibrio Económico General buscaban integrar la Teoría del Comercio Internacional a dicho equilibrio incluyendo así dentro de ésta, tanto al comercio exterior como al interior, solucionando de paso la dicotomía Ricardiana.

profunda depresión económica de los treinta, cuando del análisis económico fueron eliminados supuestos tan importantes como la ocupación plena, la teoría cuantitativa del dinero, la ley de los mercados (o ley de Say), el desempleo voluntario y la ausencia de desequilibrios fundamentales. De otra parte, los enfoques de la teoría de la competencia imperfecta y monopólica pusieron en duda el supuesto de la libre competencia, y el mismo Keynes no fue ajeno a este enfoque al concluir que la intervención del Estado era necesaria para salvar el régimen de producción capitalista con un mínimo de libertades individuales.

Hubo pues que esperar hasta la aparición de la corriente Keynesiana después de 1936 para que se reconociera el desempleo involuntario, la relatividad de la teoría cuantitativa del dinero, la deficiencia de la ley de los mercados y la existencia de desequilibrios estructurales al lado de los cíclicos. Además, para que tanto en la economía política como en el comercio internacional se enfocara el análisis desde un ángulo diferente: el ingreso en sustitución del precio. Pero al eliminar o corregir estos principios y supuestos fundamentales, Keynes sentó sus propios errores al pretender que se barría con la ley de Say sólo porque era falsa en la circunstancias depresivas que él analizó, y de paso dejó entrever que un incremento en la demanda podía crear oferta.

Además estas correcciones estuvieron acompañadas de errores que el instrumental Keynesiano contiene para las economías en proceso de desarrollo, instrumental que surgió para corregir problemas de desempleo cíclico, más no el subempleo estructural inherente al subdesarrollo. Así, el principio multiplicador debido a un aumento de las exportaciones o a una corriente de capitales líquidos, igual que un incremento del crédito bancario, se traduce más en aumento de precios que de ocupación e ingresos reales, a causa de escasa o nula elasticidad de la oferta. En consecuencia los incrementos de ingresos monetarios pueden generar problemas en vez de resolverlos.

La corrección Keynesiana principal está relacionada con el supuesto del pleno empleo que la realidad de los años 1930-1935 se habían encargado de desmentir, hecho al que Keynes dio la importancia debida al aceptar lo evidente del cual se han deducido estas consecuencias:

Al aceptar la falsedad del supuesto del pleno empleo de los factores productivos, condición decisiva para los modelos clásico y neoclásico, otros supuestos dejaron de tener la validez atribuida. En especial los siguientes:

- 1) La teoría cuantitativa del dinero, que para su validez en los términos de la teoría tradicional requiere del pleno empleo de los factores. El caso de desempleo, el incremento de medios de pago puede propiciar, vía el aumento de la demanda, el crecimiento de la producción a corto plazo absorbiendo recursos ociosos. El aumento de la producción logrado contrarrestará el efecto de los medios de pago sobre el nivel de los precios.

- 2) La ley de los mercados, porque el desempleo deja sitio para que también el incremento de la demanda genere condiciones para aumentar la oferta.
- 3) Los supuestos de la ausencia de un desempleo involuntario y de sobreproducción de mercancías se vinieron abajo cuando se reconoció el desempleo masivo.

1.3 Nuevas aportaciones a la teoría de la política comercial

Teniendo en mente este repaso de las teorías del comercio internacional y observando el cambio de actitud internacional en la década de los ochenta en materia de política comercial, cuando los países en desarrollo se colocan a la vanguardia en la adopción de medidas de liberación comercial y las naciones desarrolladas mantienen barreras no arancelarias a las importaciones provenientes de las menos desarrolladas, es importante para los propósitos de este trabajo revisar las discusiones sobre la política comercial.

Debido al proceso de globalización y por las nuevas aportaciones a la teoría de la política comercial, este tema es debatido frecuentemente y ocupa toda la atención. El debate estriba en si es más fácil alcanzar el crecimiento orientado al exterior mediante la liberación del comercio e incentivos neutrales o si se requieren políticas comerciales selectivas y una actitud gubernamental que favorezca la industrialización.¹⁵

En los últimos años se han publicado diferentes trabajos sobre la teoría del comercio internacional en los que en materia de política comercial cuestionan la conclusión al respecto de la teoría del comercio tradicional, la que se basa en la ventaja comparativa estática y afirma que la política óptima es la de la neutralidad de incentivos y de no intervención en el comercio internacional.¹⁶

De acuerdo con la teoría tradicional, el crecimiento hacia el exterior se alcanza eliminando las interferencias al libre comercio, es decir, restricciones cuantitativas, subsidios a las exportaciones, tasas de interés preferencial para algunos bienes comerciables, así como con un arancel bajo y uniforme. En cambio las nuevas teorías, si bien no respaldan el regreso a los elevados niveles de proteccionismo que eran comunes en los países subdesarrollados, apoyan la validez de cierto grado de selectividad al formular y aplicar la política comercial.

El modelo neoclásico convencional del comercio internacional se basa en los siguientes supuestos, los cuales más que una simplificación de la realidad, no concuerdan con el funcionamiento real de la economía:

¹⁵ Agosin Manuel y Tussie Diana. Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo. Comercio Exterior, Vol. 43, núm. 10. México, Octubre de 1993, p. 900

¹⁶ Idem p. 906. Los autores citan los trabajos de Paul R. Krugman, "Rethinking International Trade" e "Is Free Trade Passe".

- a) Los bienes comerciables son homogéneos, no hay diferenciación de productos;
- b) El conocimiento de las tecnologías y de los mercados es gratis;
- c) Se regresa constantemente a las economías de escala;
- d) Las economías externas no son importantes, y
- e) Existe una competencia perfecta en todos los mercados.

Las nuevas teorías del comercio centran sus trabajos en tres ideas básicas:

- a) El aprendizaje y las economías externas afectan los procesos de desarrollo económico;
- b) Las economías de escala son más importantes de lo que se pensaba en la teoría neoclásica,
- c) La naturaleza imperfecta de la mayoría de los mercados, ya sea en forma de diferenciación de productos, oligopolios, barreras al acceso, e información costosa sobre las tecnologías o las condiciones del mercado.

Esta tesis tienen diversas implicaciones de política comercial para las economías en desarrollo.¹⁷ Cuando las estructuras de mercado son imperfectas (oligopólicas) y existen fallas en su funcionamiento (presencia de economías de escala, de aprendizaje o de externalidades), una política comercial activa o estratégica puede conducir a resultados superiores a los del libre comercio.¹⁸

1.4 Definición y componentes de la balanza de pagos.

El comercio internacional es el conjunto de transacciones comerciales que realiza un país con el resto del mundo y que engloba la exportación y la importación de bienes, servicios, capitales y fuerza de trabajo. Su clasificación se encuentra explícita en los componentes de la balanza de pagos.

P.T. Ellsworth define a la balanza de pagos como un estado concentrado de todas las transacciones entre los residentes de un país y el resto del mundo, durante un periodo determinado de tiempo, que por lo general es de un año.

La balanza de pagos enumera y cuantifica en el lado del activo todos los rubros por medio de los cuales los residentes de un país recibieron derechos de poder de compra externo a través de las mercancías vendidas y servicios proporcionados, y por la venta de títulos- valores. Al mismo tiempo y por el lado del pasivo, representan todas las obligaciones de los residentes de un país con el exterior por concepto de importaciones de bienes y el pago de servicios recibidos y por la exportación de capital.

La balanza de pagos se encuentra integrada por cinco importantes bloques:

¹⁷ Idem. P.906

¹⁸ Clavijo fernando y Valdivieso Susana. La Política Industrial de México, 1988-1994. Lecturas del Trimestre Económico. Vol. 80, Tomo I. FCE. México, 1994. P.30

La balanza comercial y la balanza de servicios, balanza de capitales, un renglón de errores y omisiones y las reservas del banco central.

Cuando hablamos de la balanza comercial, estamos hablando del movimiento total de mercancías de una nación con el resto del mundo.

En la balanza de servicios se registran la entrada y salida de divisas de un país con el resto del mundo, por la prestación de servicios de los residentes de un país a los extranjeros y de estos a los nacionales.

Es importante mencionar que la balanza de comercial o de mercancías y la balanza de servicios, integran lo que se conoce como la balanza en cuenta corriente, con esta última cuenta se evalúa parcialmente el comportamiento de la actividad económica.

En la cuenta corriente de la balanza de pagos se registra el comercio de bienes y servicios y las transferencias unilaterales de un país con el exterior. Las principales transacciones de servicios son los viajes y el transporte; y los ingresos y pagos sobre inversiones extranjeras. Las transferencias unilaterales se refieren a regalías, hechas por los particulares y el gobierno a los extranjeros, y a regalías recibidas de extranjeros. La exportación de bienes y servicios y el ingreso de transferencias unilaterales entran en la cuenta corriente como créditos (con signo positivo) porque llevan el recibo de pagos provenientes de extranjeros. Por otra parte, la importación de bienes y servicios y el otorgamiento de transferencias unilaterales se registran como débitos (con signo negativo) porque significa el pago a extranjeros.¹⁹

La balanza de capitales cuantifica la entrada y salida de divisas por los conceptos de inversión y préstamo. Es importante mencionar que los movimientos internacionales de capital implican alteración en los derechos y mayores obligaciones de los países receptores con sus acreedores; esto es así, porque una llegada de capitales del exterior origina una salida de títulos. Estas operaciones con recursos monetarios internacionales sólo cambian la forma de los activos y de las obligaciones de los residentes de un país con el resto del mundo. Por lo tanto, una importación de capitales constituye un intercambio de activos monetarios del exterior contra obligaciones internas y una exportación de capital equivale a un cambio de fondos monetarios del país por obligaciones de exterior. Las exportaciones de capital se registran como un débito y las importaciones como un crédito, mientras que el movimiento de mercancías se registra a la inversa.

El renglón de errores y omisiones registra la entrada y salida de recursos monetarios que no se contabilizaron en ninguno de los apartados anteriormente citados; además, de errores contables que no pudieron detectarse en las otras cuentas que componen la balanza de pagos.

¹⁹ SHCP, Glosario de Términos más usuales en la Administración Pública Federal, México, p 128

Finalmente, las reservas del banco central son el conjunto de recursos monetarios líquidos internacionales, se constituyen por otro y medios de pago con los que un país liquida en definitiva los saldos finales de sus cuentas con el exterior.

Los principales componentes de la balanza de pagos se encuentran integrados en el cuadro 1.1²⁰.

CUADRO 1.1

²⁰ Torres Gaytan, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Decimocuarta Edición, Ed. Siglo XXI, México, 1987. p.7.

PRINCIPALES COMPONENTES DE LA BALANZA DE PAGOS

INGRESOS

En Cuenta corriente

Exportación de Mercancías

Exportación de Servicios

Servicios no Factoriales

Servicios Factoriales

Transferencias

En Cuenta de Capital

Pasivos a Largo Plazo

Inversión Extranjera Directa

Pasivos a Corto Plazo

EGRESOS

En Cuenta Corriente

Importación de Mercancías

Importación de Servicios

Servicios no Factoriales

Servicios Factoriales

Transferencias

En cuenta de Capital

Amortizaciones

Activos a Largo Plazo

Activos a Corto Plazo

CUENTAS DE AJUSTE

Errores y omisiones

Reservas del Banco Central

BENEFICIO BALANZA DE PAGOS 1982-1984
 (Millones de dólares)

25

Inversión extranjera directa	1077.50	485.30	(72.22)	261.19	(57.07)	480.90	28.43	1521.60	210.26	3247.00	113.30	2294.80	(20.11)	2242.20	(112.96)	2633.20	17.48	4781.50	802.83	5360.70	12.69
Acuerdos multilaterales	888.30	72.00	(30.88)	843.40	474.07	268.00	250.20	843.90	250.11	2910.00	208.30	1853.10	(32.80)	1234.10	(18.91)	2017.40	82.48	4805.80	128.20	5382.80	17.08
Reservas	778.40	167.30	(74.38)	215.30	0.00	221.80	7.88	587.10	153.28	481.40	(18.00)	383.70	17.10	963.00	14.07	683.80	1.69	2786.00	15.70	6740.20	15.53
Cuentas corrientes netas	(69.70)	193.00	(187.80)	(187.80)	(10.90)	(67.03)	0.00	(10.90)	(49.51)	144.70	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Cargos de empresas en el extranjero de países Mercosur	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Mercado de dinero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros pagos	1258.60	345.80	(50.78)	266.59	(29.14)	(421.10)	(488.20)	8.81	(2285.80)	288.86	(3005.10)	34.08	(1280.30)	(58.96)	1231.80	1209.10	2268.10	1427.56	4173.00	33.85	
Eje car participaci6n ext	362.40	292.20	(10.20)	293.20	(3.84)	(242.20)	(290.30)	0.00	(1811.80)	472.48	(1981.20)	19.81	(861.30)	(88.78)	928.10	1501.00	1760.00	839.63	2427.20	38.48	
Otros ingresos	364.20	250.40	(21.25)	83.30	(82.74)	(188.00)	(178.20)	(5.18)	(823.80)	248.10	(1078.90)	72.15	(268.10)	(44.21)	363.80	1091.00	1145.00	(199.20)	(551.20)	0.00	
De C.P. a P.	4781.00	2588.40	(48.80)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	(1698.20)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Amortizaci6n de P.	6.00	2588.40	(48.80)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	(1698.20)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Ingresos extras	2355.20	1787.30	278.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2596.10	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Egresos extras	(2058.20)	(1787.30)	278.81	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	(2596.10)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Activos	131.80	(220.90)		(298.10)	34.22	(340.30)	14.88	(778.20)	173.88	(242.80)	(19.81)	(862.30)	53.33	36.40	(7427.50)	(548.50)	(37.04)	537.50			
Contas por pagar	16686.70	(8238.20)	23.84	(5712.20)	(58.04)	(1787.80)	(50.32)	880.80	(5048.20)	(678.80)	(98.58)	225.30		2849.00		3409.20	18.68	6228.90	82.74		
Pagos	15630.80	(5382.80)	(14.84)	(1972.30)	(81.05)	(151.86)	(61.81)	(222.70)	(72.81)	(833.30)	(309.30)	183.10	31.50	182.85	(4121.10)	3880.40	(8.28)	3261.90	(21.88)	1184.90	(19.89)
Sector bancario	(1418.10)	341.30		188.30	(61.42)	47.88	(78.08)	54.30	14.02	248.20	255.41	418.70	87.88	(8.80)	378.80	378.80	488.20	(15.69)	682.40	43.28	
Sector de seguros	(782.40)	344.30		177.40	(48.48)	23.70	(81.88)	138.80	315.13	242.80	73.55	287.30	22.45	(12.40)	108.50	111.22	3273.80		2607.30	(22.71)	
Sector comercial	(883.70)	(1.80)	88.80	23.30	14.10	(27.33)	(88.30)		5.40	118.40	118.40	36.02	110.70	348.21	788.30	250.08	1882.50	(53.04)			
Sector de turismo	387.20	(2840.70)		(211.80)	(224.80)	(788.80)	(63.18)	(288.20)	(87.72)	(188.20)	318.88	123.00	(12.00)	(35.40)	(259.88)	42.40	1150.40				
Público	(598.80)	0.10		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Private	888.00	(2084.80)		(2118.80)	(24.81)	(888.20)	(82.72)	(1910.88)	38.33	(315.48)	(84.88)	(81.80)	38.88	388.80	418.88	418.88	418.88	418.88	418.88	418.88	
Eje car participaci6n ext	683.10	(1148.80)		(888.80)	(88.88)	(781.20)	24.84	(712.88)	(8.38)	(322.88)	(54.88)	(124.88)	(88.20)	(17.48)	87.88	118.88	71.88	388.20	181.04	388.00	17.48
Otros ingresos	282.80	(1710.88)		(1882.88)	0.00	(88.88)	(27.84)	(288.88)	(88.88)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Amortizaciones	(4781.00)	(2588.40)	(48.80)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Activos	(883.80)	(884.80)	(87.88)	(824.30)	0.88	(2183.88)	138.82	438.88	2788.88	817.78	(842.88)	2781.88		2185.20		(2207.70)		1187.20	(85.10)		
Errores y omisiones																					
Sector de reservas	(3184.80)	3100.80		2200.90	3.22	(2328.80)		865.00		8872.40	8872.40		271.30		3414.30		7821.50	128.28	1181.40	(85.10)	
Verificaci6n de la reserva bruta	0.00	0.00		0.00	0.00	0.00		0.00		0.00	0.00		0.00		0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	
Asignaci6n de DEG	(42.70)	(1150.88)		(85.00)	(65.81)	(73.44)	(2.44)	(102.00)	40.90	(115.80)	15.23	(21.80)	31.30	(77.86)	32.10	(84.84)		3198.00	0.00	11.80	17.51
Compra venta de yates				217.20	59.00	(72.00)		(278.10)		(708.42)	12.82	60.00									
Pagos por operaci6n	(172.70)	138.80																			

Nota: Los números se redondean por debajo.

* A partir de 1982 incluye Reservas.

+ Variaci6n superior a 1000%.

FUENTE: Banco de Invéstaciones Econ6micas 1982-1988. Valores nominales.

Cent. Cuadro 1.2.

BALANZA DE PAGOS (Millones de dólares)				
Concepto	1993	1994 %	1995 %	
Saldo de la cuenta corriente	-23399.2	-29662.0	26.8	-7.16.1 (97.6)
Ingresos	67552.1	76371.6	15.7	97523.3 24.4
Exportación de mercancías *	51885.0	60882.2	17.3	79541.6 30.6
Servicios no factoriales	9419.2	10301.4	9.4	10187.2 (1.3)
Viajeros	6167.0	6263.5	3.2	6168.1 (0.1)
Otros	3252.2	3837.9	21.1	4003.1 1.7
Servicios factoriales	2780.0	3286.5	20.7	3819.6 13.5
Intereses	2048.0	2690.6	31.8	3208.9 11.5
Otros	742.0	896.9 (10.1)		808.8 21.4
Transferencias	3656.9	3621.7	4.5	3895.0 4.5
Egresos	91151.3	108033.7	18.5	182238.4 (9.1)
Importación de mercancías *	65306.5	79345.9	21.4	72453.1 (8.7)
Servicios no factoriales	11540.1	12289.7	6.2	8983.4 (26.8)
Fletes y seguros	2180.7	2636.8	21.1	1874.6 (29.2)
Viajeros	5981.8	5337.7 (4.0)		3153.4 (40.9)
Otros	3866.7	4792.2 12.8		3805.5 (10.2)
Servicios factoriales	14219.1	16378.3	15.2	16787.8 2.4
Intereses	10934.4	11805.9	8.0	13333.0 12.9
De reservas monetaria nacional	2874.4	2437.6 (15.3)		1898.8 (23.7)
Otros intereses	8060.0	9368.3 16.2		11473.2 22.5
Otros	3284.7	4571.4 39.2		3435.0 (24.9)
Transferencias	165.9	38.8	141.2	35.0 (12.1)
Saldo de la cuenta de capital	32462.3	14564.2 (55.1)		14112.0 (3.2)
Pasivos	38064.8	20254.2 (43.9)		20088.9 (0.9)
Por préstamos y depósitos	2776.7	1086.5 (80.4)		23243.7 a/
Banco de Desarrollo	193.6	1329.3 588.8		908.6 (27.9)
Banco Comercial	3338.0	1470.7 (50.4)		4982.0 -
Banco de México	-1174.9	-1203.2 2.4		13332.9 -
Sector Público	-2402.1	-1980.3 (29.6)		10469.2 -
Sector Privado	2632.1	1191.6 (37.9)		3441.1 180.4
Inversión extranjera	33308.1	19154.7 (42.5)		-3174.8 -
Directa **	4388.8	10072.5 150.0		8884.3 (38.5)
De cartera	2891.3	8182.2 (71.7)		-10130.1 -
Mercado accionario	10716.6	4083.7 (81.9)		519.2 (87.3)
Valores monetaria nacional	7405.7	-272.3 (130.0)		-13868.6 612.0
Sector público	7012.7	-1942.3 -		-13780.6 610.0
Sector privado	363.0	-283.0 -		-99.0 (75.6)
Valores monetaria extranjera	10797.0	6323.9 (41.4)		3201.3 (88.4)
Sector público	4872.0	3979.8 (18.3)		2589.3 (35.4)
Sector privado	5925.0	2344.0 (80.4)		632.0 (73.0)
Activos	-3602.5	-5670.0 57.4		-5698.9 5.1
En bancos del exterior	-1280.4	-3713.5 190.0		-3080.8 (17.0)
Créditos al exterior	-281.1	-40.8 (85.5)		-276.4 577.5
Garantías de deudas externas	-584.3	-615.1 9.0		-862.2 7.7
Otros	-1476.8	-1300.6 (11.9)		-1937.5 49.0
Errores y omisiones	-3142.4	-3313.6 5.4		-3805.2 14.8
Variación de la reserva neta	5083.3	-18389.3 -		9592.8 -
Ajustes oro-plata y valoración	-42.6	-2.0 (95.3)		-2.1 5.0

Nota: Los números en paréntesis son negativos.

* Incluye reexportaciones.

** El monto de la inversión extranjera directa es susceptible de incertidumbres menores considerables al alza. Esto debido al riesgo con sus las empresas de inversión extranjera informan a la SECOFI sobre las inversiones efectuadas.

FUENTE: Banco de México. Indicadores Económicos 1982-1986. Varios números.

2. LA GLOBALIZACION EN LA ECONOMIA INTERNACIONAL.

2.1. Antecedentes

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

En términos generales destacan por su importancia: el colapso del sistema socialista y la introducción de la economía de mercado en Europa Oriental, la reunificación alemana, la formación de bloques comerciales regionales liderados por Alemania, Japón y Estados Unidos, la reestructuración del sistema productivo a nivel internacional, la mayor movilidad de los factores (particularmente capital), la rapidez de las comunicaciones, la irrupción de los países de industrialización reciente como exportadores de manufacturas y la multiplicación de redes y actores no gubernamentales, empresas transnacionales que aumentan su capacidad de acción autónoma.

En las últimas décadas se ha transitado desde un mundo dominado por consideraciones de seguridad estratégica y por la confrontación entre las dos grandes potencias, hacia otro caracterizado por un cierto grado de distensión y por una atmósfera encaminada más hacia intereses económicos y comerciales.

En este contexto, el marco de referencia estratégico militar bipolar de la "Guerra Fría", se reemplaza indiscutiblemente por uno multipolar en lo económico, bipolar en la capacidad nuclear y unipolar en lo político, que avizora aún profundos cambios de lo que será el nuevo orden internacional.

"Como resultado, Estados Unidos empieza a ejercer lo que podría llamarse una hegemonía diluida, ya que si bien mantiene la supremacía económica, tecnológica y militar. Japón y Europa están acortando distancias en los dos primeros ámbitos y la Ex unión Soviética aun mantiene su condición de potencia nuclear".¹

Una de las tesis que se ha venido aplicando a las grandes transformaciones que vive el mundo en la actualidad, es la llamada tesis de la "Globalización de la economía internacional que no sólo ha redefinido la naturaleza y el sentido de los intercambios comerciales, financieros y tecnológicos, sino que ha modificado las condiciones que determinan la riqueza de las naciones",² y el poder económico relativo a los estados nacionales.

¹ Sagasti, Francisco "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado, perspectivas y estrategias COMERCIO EXTERIOR Vol 42, Núm. 12 Dic. 1992, p. 1102.

² Alzati Fausto. México en la economía internacional. oportunidades y retos de la globalización Ed. Diana, México 1990, p. 25.

Para varios autores el proceso de "Globalización" no es más que resultado y efecto de una nueva etapa del capitalismo que se desarrolla en el ambiente de lo que se ha denominado la Tercera Revolución Industrial, y que ha sido motivado a su vez por la intensificación de la acumulación del capital a través de las empresas transnacionales. John Borrego, en su artículo "La economía global: contexto del futuro", menciona que esta nueva etapa conlleva a las naciones a la formación de un sistema global, en el que se involucran y fusionan el capital industrial y bancario mundial, para conformar el capital financiero global que ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global.³

Por su parte el Dr. Alejandro Pabat, en su ensayo "La industrialización aliada por América Latina, el medio para insertarse en los procesos de globalización", comenta que la Globalización puede ser considerada como un nuevo nivel cuantitativo superior del proceso de internalización del capital que arrancó desde la Segunda Posguerra, inicialmente éste se tradujo a nivel de la dinámica del comercio exterior y ésta se refiere al proceso de articulación de conjunto de la economía mundial con una fuerte tendencia a la integración política de amplias regiones de mundo y también, de relaciones sociales y culturales; es precisamente esa amplitud y radicalidad lo que genera movimientos aparentemente opuestos, como la desintegración de los viejos estados multinacionales y, en general, el estallido de los micronacionalismos.⁴

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

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

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

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

³ Borrego John, "La economía global contexto del futuro", en Investigación Económica. UNAM, México enero-marzo 1990, p. 157-205

⁴ Pabat, Alejandro. Configuraciones del mundo actual, en revista política y cultural Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco Invierno-primavera de 1993, año 1, No. 2 p. 26

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

Las bases de regulación de la economía establecidas bajo la hegemonía norteamericana y la de sus empresas internacionales, permitieron resolver los conflictos derivados de los excedentes comerciales entre naciones, acceder a recursos naturales y a fuentes energéticas ubicadas en países subdesarrollados, difundir (entre países industrializados) la tecnología moderna, y de financiamiento. Esto dió las bases de un ordenamiento internacional que permitió un largo auge del capitalismo como conjunto por más de un cuarto de siglo.⁵

Ya para los años sesenta y con mayor claridad a principios de los setenta, se da una transformación estructural de la actividad económica e industrial a nivel internacional, originada entre otros aspectos por las agudas crisis que padecieron las economías occidentales, y que fueron motivadas a su vez por las oscilaciones abruptas en los precios relativos de las materias primas, sobre todo del petróleo en los años de 1973 y 1980.⁶

Ante este panorama, el gran dinamismo de las economías de los países industrializados empieza a detenerse (experimentando una gran pérdida de competitividad en sus ramas industriales maduras principalmente frente a los productos manufactureros de los nuevos países industrializados), el comercio mundial se estanca y resurgen con particular fuerza las prácticas comerciales proteccionistas, dificultando y prolongando aún más la reestructuración industrial.⁷

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

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

⁵ Minian Isaac, *Transnacionalización y periferia semindustrializada*, CIDE, México 1983, p. 17-18

⁶ Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. (CIDAC), *La Conversión Industrial en México, col. Alternativas para el futuro*, Ed. Diana, México 1988, p. 15.

⁷ CEEESP *Modernización y Productividad. El reto urgente para la industria mexicana*, Ed. Diana, México 1988, p. 19-20

Durante todo este proceso juegan un papel fundamental las firmas o empresas transnacionales, que buscan incidir en las estructuras locales de producción, así como en el consumo de bienes y servicios, tratando de maximizar sus rendimientos a nivel mundial, trasladando al exterior algunos procesos de producción en los que habían perdido su ventaja competitiva internacional.

En otro orden de ideas, es importante señalar que en esta época de cambio, también maduraron muchos países, que tiempo atrás venían instrumentando estrategias de desarrollo competitivas y tecnológicas como Japón y Alemania Occidental, que se convierten en nuevos protagonistas de las corrientes mundiales del comercio y la inversión. En Asia, los países recientemente industrializados aumentan más su participación en el Comercio Mundial.⁸

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

Así, el resultado fundamental de todos los elementos que hemos citado, ha sido la intensificación de la competencia a nivel mundial (pero ahora ya no entre un país preponderante frente a sus adversarios menos poderosos), sino entre fuerzas relativamente niveladas.⁹

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

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

⁸ De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), los países recientemente industrializados aumentaron su participación en el comercio mundial de manufacturas del 2.5 al 7.12% entre 1963-1976. En el mismo periodo Estados Unidos disminuyó del 17.2% al 13.3%. Fuente: Millán Julio A., La cuenca del Pacífico, Ed. NAFIN-FCE, México 1992, p.90

⁹ Ferrer Vera Oscar, 'México Protagonista en la Globalización del mercado mundial', Ponencia del Congreso mexicano de la industria de la construcción, México abril 1993, p. 1-5

- 1) El crecimiento del sector servicios.
- 2) La importancia creciente de los factores de tecnología avanzada y mano de obra altamente calificada.
- 3) El papel crucial de la tecnología en la competencia internacional.
- 4) La demanda creciente de personal técnico y administrativo con muy alto grado de capacitación.
- 5) La creciente importancia de las ventajas comparativas creadas en relación con las ventajas naturales.
- 6) El resurgimiento de la Cuenca del Pacífico como el teatro de operaciones con el más acelerado crecimiento en lo relativo al Comercio Internacional, entre otros.¹⁰

Así la transición hacia la "Globalización" en las industrias ha partido en una primera etapa, de un ámbito local donde inicialmente los propios países constituían el área competitiva y los oferentes estaban dados principalmente por industrias ubicadas en ellos. En una segunda etapa, el área de competencia fue ampliándose hasta alcanzar regiones específicas en las que dominaban los grandes oligopolios multinacionales y algunas industrias regionales, y finalmente en una tercera etapa, se alcanzó la globalización en los mercados transnacionales que abarcan al mundo entero y por oferentes locales con clara participación en los diferentes nichos de los mercados, observándose a través de la producción participativa internacional una tendencia hacia la fabricación mundial.¹¹

Con base en este análisis, la "Globalización" se presenta, como una manifestación más de la interdependencia creciente que existe entre las naciones, y se inscribe en una trayectoria histórica que comenzó con el aumento del Comercio Internacional y siguió con la internacionalización de las finanzas en los años sesenta.

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

¹⁰ CIDAC. El Acuerdo de Libre Comercio col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México 1991, p. 63

¹¹ Villareal, René, México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial, Ed. Diana, México 1988, p.67.

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

Así pues, la "Globalización" de la economía mundial está constituida por la expansión del Comercio Internacional para la provisión de insumos y para la distribución y comercialización del producto, así como por el creciente traspaso de las fronteras para llevar a cabo ya no sólo actividades de comercio y distribución, sino incluso de producción. Por lo tanto, el proceso de globalización de la economía mundial ha incrementado la interdependencia de las naciones, modificando substancialmente las relaciones de intercambio que se venían dando desde la época de posguerra; sin embargo es importante enfatizar que la interdependencia entre las naciones desarrolladas y en vías de desarrollo en esta etapa global, no implica necesariamente una distribución más equitativa de la riqueza, ya que "paradójicamente incrementa el potencial productivo del mundo y empobrece a su gente".¹²

En suma, de las tendencias que constituyen las causas de la globalización es importante resaltar las siguientes: la rapidez y el dinamismo de la innovación y adaptación tecnológica, la caída de los precios relativos de las materias primas y de los productos primarios, la importancia que han cobrado el sector servicios y el empleo calificado, la creación y explotación de nuevas ventajas comparativas y la internacionalización de la producción y de la distribución para aumentar competitividad.¹³

2.2. La globalización en la producción capital y servicios

2.2.1. La globalización en la producción y capital.

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

Esta nueva etapa que nos presenta el sistema mundial en su conjunto responde a las necesidades de su propia dinámica. Se observa pues, que la "Internacionalización del comercio y de la producción primaria que dominó la primera mitad del siglo XX, siguió la de la producción industrial y los servicios (principalmente en el sector financiero), de tal manera que a comienzos de los años setenta el valor de las empresas transnacionales fuera de su país de origen había sobrepasado con creces el Comercio Internacional, en tanto que una

¹² Borrego John, op.cit., p. 173

¹³ CIDAC, El reto de la globalización para la industria mexicana, col. Alternativas para el futuro, Ed. Dana, México 1989, p. 19.

proporción creciente de este último se verificaba al interior de esas mismas firmas.

"Las características principales del nuevo sistema son: producción internacionalizada bajo control centralizado; dimensión masiva y gigantescos recursos financieros de la unidad institucional básica; determinismo y vanguardismo tecnológico, y una concentración de poder económico alto y en crecimiento continuo".¹⁴

Así, el principal aspecto que ha generado los profundos cambios a nivel internacional ha sido la internacionalización del capital a través de la expansión de las corporaciones transnacionales, quienes se han multiplicado rápidamente durante las dos últimas décadas. (ver cuadro 2.1)

¹⁴ Borrego John, op. cit. p. 159

CUADRO 2.1

LAS CINCUENTA CORPORACIONES MÁS GRANDES DEL MUNDO

1993			
RANGO	EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	VENTAS MILL. DOLARES
1	GÉNÉRAL MOTORS	EU	133,621.9
2	FORD MOTOR	EU	108,521.0
3	EXXON	EU	97,825.0
4	ROYAL DUTCH/SHELL G.	R.U./HOLANDA	95,134.4
5	TOYOTA MOTOR	JAPON	85,283.2
6	HITACHI	JAPON	68,581.8
7	IBM	EU	62,716.0
8	MATSUSHITA ELECTRIC	JAPON	61,384.5
9	GENERAL ELECTRIC	EU	60,823.0
10	DAIMLER - BENZ	ALEMANIA	59,102.0
11	MOBIL	EU	56,576.0
12	NISSAN MOTOR	JAPON	53,759.8
13	BRITISH PETROLEUM	REINO UNIDO	52,485.4
14	SAMSUNG	COREA DEL SUR	51,345.2
15	PHILIP MORRIS	EU	50,621.0
16	IRI	ITALIA	50,488.1
17	SIEMENS	ALEMANIA	50,381.3
18	VOLKSWAGEN	ALEMANIA	46,311.9
19	CHRYSLER	EU	43,600.0
20	TOSHIBA	JAPON	42,917.2
21	UNILEVER	R. U / HOLANDA	41,842.6
22	NESTLE	SUIZA	34,602.5
23	ELF AQUITAINE	FRANCIA	33,894.5
24	HONDA MOTOR	JAPON	37,016.3
25	ENI	ITALIA	35,797.9
26	FIAT	ITALIA	34,791.3
27	SONY	JAPON	34,706.7
28	TEXACO	EU	34,602.5
29	NEC	JAPON	34,359.0
30	E. I. DUPONT DE NEMOURS	EU	33,175.9
31	CHEVRON	EU	32,621.0
32	PHILIPS	HOLANDA	32,123.0
33	DAEWOO	COREA DEL SUR	31,665.5
34	PROCTER/GAMBLE	EU	30,893.4
35	RENAULT	FRANCIA	30,433.0
36	FUJITSU	JAPON	29,974.8
37	MITSUBISHI ELECTRIC	JAPON	29,093.9
38	ABB	SUIZA	28,779.8
39	HOECHST	ALEMANIA	28,315.0
40	ALCATEL ALSTHOM	FRANCIA	27,844.8
41	MITSUBISHI MOTORS	JAPON	27,599.4
42	PEMEX	MEXICO	27,310.9
43	MITSUBICHI HEAVY IND	JAPON	26,572.9
44	PEUGEOT	FRANCIA	25,804.0
45	NIPPON STEEL	JAPON	25,669.1
46	AHCO	EU	25,480.5
47	BOEING	EU	25,336.0
48	PEPSICO	EU	25,285.0
49	BAYER	ALEMANIA	25,020.7
50	BASF	ALEMANIA	24,797.1
			24,531.9

FUENTE: The 500 worlds largest industrial corporations.
Fortune, julio 25 1994, p. 49

Las nuevas formas sociales responden entonces, a un proceso mundial de concentración e internacionalización del capital dominado por las corporaciones globales, principalmente norteamericanas y japonesas (ver cuadro 2.2), en su afán por controlar mecanismos fundamentales de la acumulación capitalista de la economía mundial tales como: capital, tecnología, comunicación, mercado y proceso de trabajo.

CUADRO 2.2

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

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

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

Esta dinámica de concentración constante fue impulsada por el surgimiento de fusiones de conglomerados y por la consolidación de oligopolios en el grueso de los sectores manufacturero, banquero y comercial. En este sentido se observa claramente que estas compañías gigantes ejercen cada vez mayor control en la economía mundial, ya que su expansión a través de fusiones o adquisiciones les ha permitido fortalecerse y dominar varios sectores del mercado mundial controlando y nulificando en otros casos la competencia.¹⁹ (ver cuadro 2.3)

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

El aspecto más relevante y revolucionario de la empresa transnacional no es su tamaño sino su visión mundial que está alterando profundamente el

¹⁹ Idem.

sistema de estados nacionales en torno al cual se han organizado la sociedad a lo largo de más de cuatrocientos años.

CUADRO 2.3

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

TIPO DE INDUSTRIA PARTICIPANTES	NUMERO	DE	EMPRESAS
REFINACION DE PETROLEO	50		
ALIMENTOS	47		
EQUIPO ELECTRONICO Y ELECTRICO	44		
PARTES Y VEHICULOS AUTOMOTORES	43		
QUIMICOS	43		
METALES	33		
EQUIPO AGRICOLA E INDUSTRIAL	26		
FARMACEUTICOS	26		
PRODUCTOS FORESTALES Y PAPEL	23		
MATERIALES DE CONSTRUCCION Y VIDRIO	21		
PRODUCTOS METALICOS	20		
EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTACION	18		
BEBIDAS	18		
AEROESPACIAL	15		
IMPRESION Y PUBLICIDAD	12		
PRODUCTOS PLASTICOS Y GOMAS	11		
EQUIPO DE CONTROL, CIENTIFICO Y FOTOGRAFICO	10		
COSMETICOS	10		
TEXTILES	9		
PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO Y MINERIA	8		
TABACO	5		
INDUSTRIA DEL VESTIDO	3		
EQUIPO DE TRANSPORTACION	3		
JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS	2		
JOYERIA Y PLATERIA	2		

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

Además, la Empresa Transnacional a diferencia de las sociedades mercantiles de hace todavía unos años, ya no considera las fábricas y los mercados del extranjero como apéndices de su actividad interior, sino como una sola unidad económica integrada, pero en su beneficio.¹⁶

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

¹⁶ Barnett Richard, Global Reach, Ed. Grijalbo, México 1974, p 13-18

"La internacionalización de la producción significa simplemente que cada vez son más numerosos los bienes y servicios del mundo (Producto Mundial Bruto) que son producidos en un mayor número de países, y que el proceso de producción prescinde cada vez más de las fronteras nacionales".¹⁷

El aspecto revolucionario de la producción internacional consiste en que mas instalaciones de producción ubicadas a grandes distancias entre si pueden, gracias a ciertas innovaciones como los embarques con contenedores y las comunicaciones vía satélite, integrarse en lo que viene a ser, conceptualmente, una fábrica mundial sin ataduras geográficas. Así, antes de que el producto llegue al consumidor llevará el sello de varios países. El capital de uno, los recursos naturales de otro y la mano de obra de un tercero.¹⁸

Así, los vínculos entre empresas de diferentes economías han crecido con rapidez e incluyen acuerdos de subcontratación de largo plazo e inversiones recíprocas, compras minoritarias de acciones de una sociedad y contratos de patente entre otras. La importancia creciente de la Inversión extranjera Directa (IED) y de los nexos de deuda entre empresas de diferentes países implica que la producción y distribución son cada vez más frecuentes en las redes de empresas en todo el mundo.¹⁹

En este proceso se observa también, que la internacionalización del capital de financiamiento es tan esencial como la propia internacionalización de la producción, ya que mediante el empleo de sistemas de administración del numerario centralizado y ordenado electrónicamente, las compañías transnacionales se encuentran en una posición única para jugar con el capital mundial y los mercados de divisas, arreglando las cosas a su conveniencia.²⁰

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

Con el surgimiento del capitalismo global se ha llevado a cabo una fusión del capital industrial y bancario mundial, para conformar el capital financiero global, que ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global.²¹

¹⁷ Ibid, p. 31

¹⁸ Ibid, p. 33

¹⁹ Agosin Manuel y Tussie Diana, "Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo" Comercio Exterior, vol. 43, Núm. 10 México octubre de 1993, p. 802

²⁰ Barnett Richard, op. cit., p. 34

²¹ Borrego John, op. Cit. P. 171

Es pertinente insistir en que las corporaciones y los bancos globales son las partes operativas de una nueva racionalidad y estructura del poder internacional que busca las máximas utilidades a escala mundial utilizando tácticas globales para planificar el uso de factores productivos.²² Es en este sentido en donde la tecnología y la desregulación financiera han acelerado la internacionalización, ya que ambos actúan como factores habilitantes y fuerzas impulsadoras en este proceso.²³

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

Así, debido a la mayor interrelación de los mercados financieros, el comercio (y por tanto la producción, la inversión y el empleo) está más directamente expuesto a las fluctuaciones del entorno financiero internacional.²⁴

Este proceso impone cada vez mayores presiones a los gobiernos para que liberen aún más sus políticas relativas a las transacciones internacionales y para que alinien las políticas y los regímenes normativos de numerosas áreas a las prevalecientes en las principales naciones comerciales.²⁵

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

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

En las economías de mercado, el proceso de reconversión industrial es un esfuerzo permanente de innovación tecnológica, de diseño y fabricación de nuevos procesos y productos y en general de mayores niveles de eficiencia. Por ello, la renovación del parque industrial tiende a ajustarse a los nuevos

²² *Ibid* p. 175-176

²³ Tussie Diana, *op Cit* P. 902

²⁴ *Ibid*, p. 902-903

²⁵ *Idem*

requerimientos que exige el avance industrial de las naciones más competitivas, lo cual implica la eliminación de industrias menos productivas, la reducción de capacidad existente en las que se presentan disminuciones seculares de la demanda, la reducción de costos y precios y, en general, continuos avances en la innovación.

En contraste, en las economías cerradas o planificadas el proceso de modernización industrial tiende a frenarse o retraerse como resultado de la falta de incentivos. Así, a mediano y largo plazo, las economías con poco o nulo enfrentamiento a la competencia internacional empiezan a quedarse a la zaga en la creación de nuevos productos, los precios de sus bienes se fijan en niveles subóptimos, sus procesos productivos se vuelven anticuados y su parque industrial envejece ante el lento paso de la innovación.

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

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

Un ejemplo de adaptación al proceso de globalización lo constituye el exitoso ajuste de Japón. Este país reestructuró su forma de producir y distribuir a partir de la explosión de los energéticos, sobre todo la ocurrida en 1973. Esta reestructuración significó el desarrollo y la explotación de nuevas ventajas comparativas: Japón reorientó su producción pasando de industrias procesadoras, intensivas en mano de obra y consumidoras de materiales e insumos primarios, hacia otras intensivas en tecnología y el uso de mano de obra altamente calificada, lo que le permitió penetrar como un fuerte e importante competidor en el mercado internacional.²⁶

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

²⁶ CIDAC, "El reto de la globalización para la Industria Mexicana" p 18

fibras ópticas, la ingeniería genética; la electrónica y la revolución de materiales entre otros.²⁷

La tecnología entonces, se ha convertido en el factor dinámico y más importante del proceso de cambio en las tendencias productivas mundiales y de la división de la producción en las diferentes unidades, sectores y regiones, permitiendo a las empresas reorganizar su proceso productivo, diseñar nuevos productos, reducir costos, desarrollar y explotar ventajas técnicas sobre sus competidores y aprovechar eficientemente los insumos aumentando su productividad.

2.2.2. Los servicios en la globalización de la producción.

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

El crecimiento del sector servicios no debe entenderse como el surgimiento de actividades nuevas y autónomas que reemplazan a la actividad industrial, sino como expresión de las transformaciones que experimenta el sector industrial, sin las cuales no cabría esta expansión del sector servicios.²⁸

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

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

La operación y administración de las empresas transnacionales debe apoyarse, y se apoya de hecho en un amplio comercio internacional de servicios. Sólo las grandes empresas pueden permitirse pagar los elevados costos en transporte y comunicaciones para mantener contactos frecuentes y amplios entre productores y usuarios de los servicios que se hallan separados por grandes distancias.²⁹

²⁷ CFR, Vilareal René, p. 49-66

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

28

²⁹ Feketekuty Geza. Comercio internacional de servicios, Ed. Gernika. México 1990, p. 39.

Así pues, vemos que cada uno de los componentes de una compañía internacional - comercio mundial de bienes, finanzas, viajes y la operación de empresas multinacionales - exige el comercio internacional de servicios. Las industrias de este último ramo proporcionan el transporte, las comunicaciones, el financiamiento, los seguros, los conocimientos prácticos y todos los otros sistemas auxiliares que se requieren para el comercio mundial.³⁰

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

Los mismos avances tecnológicos que han facilitado el movimiento de la información de un país a otro han convertido también a la creación, el procedimiento y la distribución de la información en la fuente de un nuevo crecimiento económico de los países industrializados.³¹

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

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

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

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 está demandando una mayor proporción de empleo, al cual se le exige un alto nivel de calificación necesario para manejar los instrumentos modernos y de avanzada tecnología que se han incorporado en el proceso productivo.³²

³⁰ Ibid, p 35

³¹ Ibid, p 58

³² CIDAC, op. cit., p. 18 - 23

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

“Los mercados del extranjero se encuentran de esta manera vinculados más estrechamente con los mercados locales, y los empleos y los beneficios de las empresas están ligados ahora mucho más fuertemente a la competencia en el mercado mundial”.³³

2.2.3. La división del trabajo en la globalización de la producción.

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

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

En esta Tercera Revolución Tecnológica se habla ahora de las nuevas ventajas comparativas dinámicas o ventajas competitivas, bajo la perspectiva de que ante las transformaciones dadas, las ventajas comparativas se adquieren y se buscan deliberadamente a diferencia de las planteadas por las teorías neoclásicas del Comercio Internacional. Los aspectos determinantes de estas nuevas ventajas comparativas dinámicas consisten en los siguientes aspectos:

- Automatización y la robótica, que afectan a las ventajas comparativas que antes se determinaban por la mano de obra.
- Los sistemas de producción flexible, que afectan a las ventajas comparativas de producto de gran escala de producción.
- Los nuevos materiales que sustituyen las ventajas comparativas

³³ Feketekuty Geza, op cit , p 60

basadas en recursos materiales.

- Nuevos sistemas de transporte y comunicaciones.³⁴

Así la Tercera Revolución Industrial se presenta bajo una nueva organización de la producción en donde el advenimiento de los sistemas de producción global (fábrica mundial, subcontratación, comercio intrafirmas) y las formas de producción son sistemas flexibles, que modifican los patrones tradicionales de producción que durante años permanecieron inalterables.³⁵

CUADRO 2.4

IMPLICACIONES DE LA TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL

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

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

Todos estos cambios que se han venido dando en el proceso productivo, son en gran parte consecuencia del crecimiento de las corporaciones transnacionales, las cuales en la búsqueda de mayores beneficios, emprenden desde hace ya varias décadas su camino hacia la integración global de la producción buscando nuevos mercados y maneras más provechosas de organizar

³⁴ Villareal René, op. cit., p. 49-109

³⁵ Ibid. p. 66-67

la producción a escala mundial. Para ello, muchas de estas corporaciones (principalmente las norteamericanas) se han desplazado en forma masiva a la producción en el extranjero de exportaciones de manufacturas destinadas en un principio al mercado interno y después hacia otros mercados.

El fenómeno de la producción en el exterior puede considerarse como un sistema de producción ligado a la retención de competitividad por parte de las empresas de los países desarrollados después de que un producto ha entrado en la parte baja del ciclo de los productos. Es decir, las empresas que desarrollaron el producto continúan produciendo económicamente reubicándose o subcontratando instalaciones de maquila en los países en desarrollo de salarios bajos.³⁶

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

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

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

La internacionalización de la industria se complementa entonces, entre los factores productivos de los países en desarrollo y de los desarrollados, realizando la maquila poco calificada en áreas de salarios bajos y abundante mano de obra, y las operaciones más calificadas en los países desarrollados en donde abunda la mano de obra calificada y recursos tecnológicos y científicos.³⁷

³⁶ Grunwald, Joseph, La Fábrica mundial, Ed. FCE, México 1991, p. 24.

³⁷ Ibid, p. 12-13

Así, la producción de un bien abarca cada vez más, la participación de varios países; en donde cada uno de ellos realiza ciertos procesos, partes o componentes de esa fábrica mundial o global.³⁸

El sistema integra mercados y a gente misma en una escala superior; en donde los gustos, estilos de trabajo, el empleo doméstico, los valores y las costumbres, así como las tradiciones nacionales y la cultura son influenciados por el capital global.³⁹

La internacionalización significa también que empresas distintas se especializan en etapas diferentes del proceso de producción, promoviendo de esta manera la producción compartida, traspasando sectores, regiones y fronteras. En este sentido, la producción de un bien abarca actualmente la participación de varias empresas que están distribuidas en distintos países, regiones o sectores.⁴⁰

Las empresas de los países industrializados colaboran con las empresas de los países en desarrollo en la manufactura de diversos productos; para el caso de productos de alta tecnología (por ejemplo electrónicos) , la colaboración se presenta regularmente entre la matriz de una empresa transnacional y sus subsidiarias extranjeras asentadas en países en desarrollo; y en otras líneas de productos (por ejemplo textil) la tendencia es la subcontratación con empresas independientes del país en desarrollo, aunque sin duda alguna, la motivación fundamental en este tipo de coproducciones, es la reducción de costos de producción mediante el empleo de mano de obra barata de los países en desarrollo,⁴¹ y no la búsqueda de beneficios reales para el libre comercio mundial.

Así en el marco global de la Nueva División Internacional del Trabajo, puede verse a la coproducción como una de las características principales de la reorganización internacional de la industria, en la que todos los países buscan permanentemente ocupar un lugar destacado.

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

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

³⁸ Vitarreal Rene, op. cit., p. 67

³⁹ Borrego John., op. cit., p. 186

⁴⁰ CIDAC, op. cit., p. 26

⁴¹ Grunwald Joseph. op. cit., p. 322-323

Simultáneamente, la compleja maquinaria agrícola, los fertilizantes, los pesticidas y la ingeniería biogenética están disminuyendo la necesidad de la fuerza de trabajo física en la producción de alimentos. Así, en la actualidad una importante cantidad de personas se ganan la vida trabajando en el sector servicios.⁴²

Esta nueva forma de organización económica ha extendido su influencia a prácticamente todas las actividades, sean de gobiernos, o servicios financieros, empresas de todos tamaños, locales o multinacionales. Las empresas, para ser exitosas en este marco rediseñan sus procesos productivos, fortaleciendo sus ventajas comparativas tradicionales y creando dinámicamente nuevas ventajas competitivas, basadas fundamentalmente en el conocimiento tecnológico y en los sistemas de comercialización.

En la actualidad, la fuente de competitividad ya no es sólo el costo de los insumos o de la mano de obra, o la inversión de capital; es la nueva forma en que se organizan los procesos productivos lo que más importa en las manufacturas y los servicios.⁴³

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

La evidencia histórica actual nos muestra también que hemos pasado a una etapa de "producción global" o "fábrica mundial", lo que plantea la necesidad de pasar de una etapa de maquila a la postmaquila.

La maquila que se inicia en los años sesenta se caracteriza por que los países industrializados trasladaron a los países de bajos costos de mano de obra el ensamble de partes, piezas y componentes y procesos de un producto final, da paso ahora a la producción global o postmaquila que implica trasladar (en algunos casos) la producción total de fases de procesos más integrados con seguros de coconversión o sólo con inversión nacional del país receptor, a diferencia de la maquila en que el propio país industrializado establecía su planta ensambladora.⁴⁴

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

⁴² Feketekuty, Geza. op. cit., p. 62

⁴³ Vera Ferrer Oscar, op. cit., p. 26.

⁴⁴ Villareal René, op. cit., p. 74

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

En general podemos decir que el proceso actual de "globalización" de la economía mundial, es resultado y efecto de un periodo más de transición en el sistema capitalista mundial, en donde la lucha por el poder (principalmente económico) lleva a las naciones a instrumentar nuevas estrategias que les permitan igualar o sobrepasar el poder que mantuvo la hegemonía norteamericana en la época de posguerra. Uno de sus medios para lograrlo ha sido la formación de bloques regionales lo que sin duda alguna acentúa la multipolaridad económica.

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

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

En este proceso cada vez más interdependiente, las empresas transnacionales exigen la apertura de todas las economías al comercio y a la inversión a través de la desregulación, y de la transformación del papel que ha venido jugando el Estado Nacional (no como interventor directo de la economía, sino como regulador de la misma), ya que lo consideran como el principal obstáculo que se opone al desarrollo planetario en el que "as fronteras políticas de los estados nacionales son demasiado estrechas y restringidas para definir el alcance y limitar el impulso de los negocios modernos"⁴⁵

Así, la tendencia internacional está constituida por un conjunto de reformas dirigidas a modificar la intervención gubernamental, abandonando la planeación central, en favor de una economía basada en principios de mercado.⁴⁶

⁴⁵ Barnett Richard, *op. cit.*, p. 19

⁴⁶ CIDAC, "El acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos" p. 67

Sin embargo, no hay que perder de vista que de acuerdo con la conveniencia de salvaguardar ciertos sectores y ramas productivas, el proteccionismo ha sido adoptado, de manera reiterada, por las economías de peso más significativo a nivel mundial como Estados Unidos, Japón y Alemania,⁴⁷ por lo que el fenómeno de la economía global no ha alcanzado realmente vigencia universal.

Pese a la idea implícita que lleva la globalización en el sentido de eliminar todo tipo de trabas a nivel mundial y propiciar reales políticas de liberalización comercial en beneficio de todas las naciones del mundo; la actual configuración de este proceso, ha tenido dadas sus características y necesidades hacia la formación de bloques económicos, que lejos de encaminar los esfuerzos mundiales en la construcción de una sana interdependencia económica, han intensificado las medidas proteccionistas y dirigen a las naciones hacia una gran guerra comercial.

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

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

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

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

⁴⁷ Lozano Lucrecia, "Globalización y regionalización en la economía internacional" en Relaciones Internacionales, FCPYS, UNAM, julio-sept 1993, p. 48

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

Existen otras razones para la inversión internacional de las empresas transnacionales, pero las mencionadas son las más importantes: obtener beneficio de los mercados nacionales, especialmente cuando las barreras proteccionistas dificultan la introducción de bienes, y aprovechar los bajos costos laborales como trampolín para conquistar parte de los mercados mundiales.⁴⁸

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

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

Durante los ochenta se produjeron cambios profundos en la concepción de las políticas macroeconómicas que debían adoptar los países del Tercer Mundo para estimular su desarrollo económico. Así, como consecuencia del choque petrolero de 1979, agravado por la crisis de deuda externa pocos años después y alimentada por el proceso de sustitución de importaciones como fuente de dinamismo de las economías en desarrollo, comenzó a prevalecer un nuevo modelo de desarrollo con apertura creciente en la economía, correspondiendo al comercio exterior el papel de motor en ese proceso.⁴⁹

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

Para ello se han adoptado una serie de estrategias tales como la promoción a las exportaciones, (tema principal de este estudio y que se analizará con más detalle en el capítulo IV), la desregulación comercial, la diversificación comercial y la participación activa en varios foros de negociación como los son GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), ASEAN (Asociación de Naciones

⁴⁸ Emmerij Louis, "La transformaciones de la economía mundial y el financiamiento del desarrollo latinoamericano", en Comercio exterior, vol. 42, Núm. 10, México, octubre de 1992, p. 903

⁴⁹ Ten Kate Adriaan, "El ajuste estructural de México, dos historias diferentes" en Comercio Exterior, vol. 42, Num. 6, México, junio 1992, p. 523.

del Sureste asiático). APEC (Cooperación del Pacífico Asiático), además de complementar relaciones vía acuerdos comerciales con los grupos económicos más importantes del mundo: Estados Unidos y Canadá, Centroamérica, Venezuela y Colombia; Chile y Europa.

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

3. LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO ANTE EL PROCESO DE LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

3.1. La economía mexicana ante las exigencias del actual entorno internacional.

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

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

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

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

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

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

¹ CIDAC, "El reto de la globalización para la Industria Mexicana". p 59

² Ten Kate Adnaan, "El ajuste estructural de México" dos historias diferentes en Comercio Exterior vol. 42, núm.6, México, Junio 1992, p 519-520

Así, en muchos países en desarrollo, la tendencia al intervencionismo fue mucho más fuerte y le daba al gobierno un papel preponderante en su industrialización y en su eventual desarrollo introduciendo además severas políticas proteccionistas.

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

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

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

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

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

México liberaliza así su comercio, en los momentos en que se desarrolla una transformación en el orden económico internacional, considerando que el modelo de sustitución de importaciones que se aplicó por más de cuatro décadas, ya no respondía a las necesidades de un mundo cada vez más interdependiente y en donde se agilizaban cada vez más los flujos comerciales. Bajo esta premisa, México buscó reactivar su intercambio comercial con otros países vía la apertura

³ CIDAC, "El acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos" p 68-69

comercial y generar, vía exportaciones, las divisas que demanda su propio desarrollo.

En este sentido, se han dado importantes cambios en la economía mexicana, en materia industrial y comercial, se ha profundizado la racionalización de la protección, se han ampliado y diversificado las exportaciones, se ha racionalizado el papel del estado, se ingresó al GATT, se llevó a cabo la apertura a las importaciones y el cambio de política defensiva de inversión extranjera por una de promoción activa.⁴

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

3.2. El modelo de sustitución de importaciones y los aspectos generales de la política comercial de México (1940 - 1982).

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

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

La política de industrialización del país a partir de esta época se basó al igual que en muchos países latinoamericanos, en una estrategia de "sustitución de importaciones", utilizando medidas proteccionistas para evitar la competencia del exterior de lo que se producía o podía producirse en México.

En materia comercial la estrategia de sustitución de importaciones adoptada por México, consistió en establecer elevados aranceles, cuotas reducidas o incluso prohibición a las importaciones de una amplia gama de bienes, con el objeto de propiciar la producción interna.⁶

En este sentido, se siguieron las pautas del modelo de desarrollo que se

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

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

⁶ Blanco Mendoza Herminio, Las negociaciones comerciales de México con el mundo, México Ed FCE, 1994, p. 22

describe como de "economía hacia adentro" y que fue promovido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). No obstante que los exponentes de esta política recomendaban un equilibrio entre sustitución de importaciones y promoción de exportaciones, el énfasis que se otorgó al manejo de los instrumentos de política macroeconómica se orientaron fundamentalmente a la sustitución de importaciones.⁷

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

Se desarrolló así una industria aislada del mundo exterior en cuanto a competencia, pero cada vez más dependiente del suministro externo de insumos, maquinaria, refacciones, tecnología y financiamiento. Se omitió un planteamiento fundamental; abrir paulatinamente la economía a la competencia externa, a medida que la planta industrial dejara de ser "incompetente". En realidad, la sobreprotección permanente impidió que la industria nacional superara esta condición; así, si bien se negaba la existencia de una dicotomía entre sustitución de importaciones y exportación de manufacturas, no se avanzó significativamente en la aplicación de algún mecanismo de política económica para estimular la producción de bienes que compitieran en el mercado externo. El modelo debe reconocerse estuvo fundamentalmente orientado "hacia adentro", además de que ni siquiera logró establecer una saludable competencia interna.

En términos generales, los objetivos de la política de sustitución de importaciones implantado en México eran los siguientes:

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

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

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

⁷ Vázquez Tercero Hector, "Las exportaciones y el cambio estructural de la economía mexicana" en Comercio Internacional Banamex, Vol.3, Núm 3, sep. 1991, p. 63

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

3.2.1. La industrialización sustitutiva de bienes de consumo (1940 - 1958)

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

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

La industria mantuvo una tasa media de crecimiento anual del 6.4% mientras la economía lo hizo en 5.8%. Paralelamente se dió un crecimiento promedio anual de precios de 10.6% y el déficit de cuenta corriente, al 4.2%. Así como resultado de las acciones emprendidas por el gobierno, entre 1940 y 1955, la industria se constituyó en el sector de mayor crecimiento.⁸

En 1940 las importaciones de bienes de capital representaban alrededor del 50% del total y 25% las de bienes de consumo e intermedios, para 1958 cuando se agota prácticamente esta primera etapa de industrialización sustitutiva, las importaciones de bienes de consumo representaban ya menos del 10% del total de productos manufacturados importados, elevándose a su vez a 33% y 59% las importaciones de bienes intermedios y de capital, lo que refleja indirectamente el avance en la Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI) de bienes de consumo.

Además de la política comercial (tasa de cambio, arancel y control cuantitativo) otros instrumentos de fomento a la inversión industrial promovieron el proceso de la ISI mediante diversas disposiciones (Por ejemplo, la Regla XIV de la Tarifa General de Importación y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias de 1954), a través de las cuales las empresas pudieron disfrutar de importantes exenciones fiscales como los impuestos a la importación, renta, utilidades, timbre y contribución federal o gravámenes locales.⁹

⁸ Villareal René. op cit, p. 205

⁹ Ibid, p. 206-207

3.2.2. Industrialización sustituitiva de bienes intermedios (1958 - 1970).

En esta etapa se avanzó y profundizó en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y algunos de capital. El sector industrial creció a una tasa promedio anual del 8,6%, en tanto que la economía lo hizo al 7,1%. El acelerado crecimiento de la producción industrial total originó que su participación dentro del producto interno bruto haya pasado de 29,2% a 34,4% en 1970.

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

En lo que respecta al capital extranjero, los pagos por intereses sobre la deuda externa crecieron en forma acelerada y repercutieron considerablemente sobre el desequilibrio externo, proporcionando una creciente dependencia de los ingresos de capital para financiarlo. La deuda externa se constituyó así, en el principal mecanismo compensador del déficit.

En lo correspondiente a la política industrial de protección, fomento y regulación, vemos que a diferencia de otras ocasiones, frente al creciente desequilibrio externo no se recurrió a la devaluación como mecanismo de ajuste. El permiso previo constituye para entonces el principal instrumento de la política proteccionista.¹⁰

En consecuencia, entre 1957 y 1970 el valor de las importaciones controladas, respecto al total de importaciones, pasó de 35,1% a 68,3% (ver cuadro 3.1.). Acompañaron lo anterior, déficit fiscales prudentes de menos de 4% del PIB, y una proporción estable de deuda externa a PIB; crecimiento moderado de la oferta monetaria; inflación similar a la de nuestros principales socios comerciales; tipo de cambio fijo y tasas de interés reales positivas.¹¹

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

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

¹⁰ Ibid, p. 216-217

¹¹ Blanco Herminio, op. cit, p. 23

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

En general podemos ver que en esta etapa, la política industrial se basó en la profundización de los esquemas de endeudamiento externo, de protección arancelaria y de concentración de recursos en las actividades industriales, con el equilibrio comercial que estaba engendrando contradicciones y límites al crecimiento potencial de la industria.

3.2.3. La industrialización sustitutiva de bienes de capital, sustitución negativa de importaciones y petrodependencia externa (1970 - 1982)

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

Los objetivos de la política comercial, durante esta década, contemplaron una mayor atención al fomento de las exportaciones y la racionalización del régimen de protección desde una perspectiva de apoyo a los objetivos de: equilibrio en la balanza comercial, descentralización de la actividad industrial y la importación de bienes de capital acorde con nuestra dotación de factores.¹²

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

Este ritmo de crecimiento sostenido originó un proceso de diversificación que significó una reducción de la relativa importancia de los sectores tradicionales y un aumento correlativo de los productos de bienes intermedios y de capital.¹³

La política comercial proteccionista se incrementó considerablemente al aumentar la protección nominal y efectiva; el valor de las importaciones sujetas a control respecto a las importaciones totales pasó de 68.3% en 1970, a 90.4% en 1976. (Ver cuadro 3.1)

¹² Henine Ernesto, *Sustitución de exportaciones, estrategia de desarrollo económico para México*. Ed Diana, México, 1987, p. 97

¹³ "La política industrial en el desarrollo económico de México", en *El Mercado de Valores* Año, XLVII, Núm 44, México, Noviembre de 1987, p. 1160.

CUADRO 3.1

LICENCIAS A LA IMPORTACION EN MEXICO 1956 - 1992

AÑO	VALOR TOTAL IMPORTACIONES	VALOR TOTAL IMP. CONTROLADAS	%
1956	1 071.6	189.7	17.70
1957	1 155.2	405.5	35.10
1958	1 128.6	479.1	42.50
1959	1 006.6	434.8	43.19
1960	1 186.4	448.4	37.80
1961	1 138.6	612.5	53.79
1962	1 143.0	600	52.49
1963	1 239.7	787.2	63.50
1964	1 492.9	977.8	65.50
1965	1 559.6	935.7	60.00
1966	1 602.0	993.2	62.00
1967	1 736.8	1 132.3	65.19
1968	1 917.3	1 234.7	64.40
1969	1 988.8	1 294.7	65.10
1970	2 328.3	1 590.2	68.30
1971	2 255.5	1 526.9	67.70
1972	2 762.1	1 831.2	63.30
1973	3 892.4	2 709.1	69.40
1974	6 148.6	5 041.8	82.00
1975	6 999.4	4 582.3	68.40
1976	6 299.9	5 695.1	90.40
1977	5 704.5	5 134.4	90.00
1978	7 917.5	6 041.8	76.30
1979	11 979.7	8 385.8	70.00
1980	18 696.6	11 227.9	60.00
1981	23 948.2	20 457.7	85.50
1982	14 437.0	14 437.0	100.00
1983	9 005.9	9 005.9	100.00
1984	11 254.3	9 397.3	83.50
1985	13 212.2	4 954.6	37.50
1986	11 432.2	3 532.6	30.90
1987	12 222.9	3 361.3	27.50
1988	18 777.0	3 699.1	19.70
1989	18 252.7	3 464.8	18.98
1990	22 283.7	2 926.4	13.13
1991	30 957.6	2 823.1	9.11
1992	39 877.2	4 248.2	10.65

Fuente: Dirección de Investigación Económica - Banco de México
 Cit. por Blanco, Herminio. Op. Cit. p 25-26

En el periodo 1970 - 1976 la economía creció tan sólo en 4.9% y las exportaciones manufactureras redujeron su participación en el total de exportaciones de 27% en 1970 a 21% en 1976, lo que sin duda revelaba los obstáculos para exportar manufacturas en las economías cerradas.

Durante los primeros cinco años de esta década también se eliminó la operación de exenciones de impuestos que se otorgaban mediante la Regla XIV del Impuesto General de Importación, pues estimulaba el establecimiento de procesos productivos intensivos en capital, en detrimento de la generación de empleos. Igualmente, en 1975 se derogó la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, que concedía exenciones en función de plazos determinados; 10 años para las industrias fundamentales, 7 para las de importancia económica y 5 para otras industrias.

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

En términos generales, se asignó al CEDI un carácter multifacético dada la necesidad de estimular las exportaciones, debido a que en 1970 y 1973-75 los déficits en cuenta corriente ascendieron a niveles considerablemente elevados, de modo que el recurso de fomento a las exportaciones representaba un apoyo tendiente a reducir los desequilibrios externos. Sin embargo, en lo sustancial, si bien la estructura de las exportaciones no petroleras reflejó un mayor peso en el sector manufacturero entre 1970 - 75, éste fue perdiendo participación, al igual que el sector primario y extractivo, en razón del dinamismo que cobró la exportación petrolera,¹⁴ como veremos más adelante.

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

Así, el desarrollo compartido fue seguido temporalmente por una estrategia basada en las exportaciones de la industria petrolera.¹⁵

Los nuevos descubrimientos de yacimientos petroleros en México y las condiciones favorables para las exportaciones de hidrocarburos, posibilitaron la obtención de saldos positivos en la balanza de pagos, por lo que el sector petrolero se consolida como pivote de crecimiento del país.¹⁶

¹⁴ Henine Ernesto, op. cit. p. 97-100

¹⁵ Blanco Herminio, op. cit. p. 28

¹⁶ El Mercado de Valores, op. cit., p. 1160

En 1976 se inicia una nueva administración en el país, y pese a la necesidad de corregir ciertos desequilibrios para mantener el crecimiento económico (el cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo), estos ajustes se posponen debido a los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras; así, ordenar el desarrollo, superar los rezagos sociales y aprovechar la oportunidad petrolera se conjugaron en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) del gobierno, además de diseñar un ambicioso programa de industrialización.

El gobierno federal ofreció un marco de estímulos, prioridades y estrategias para la industria. Se concibieron sistemas completos de estímulos, descuentos en los precios de los energéticos y apoyos fiscales, así como financiamiento y protección arancelaria, como fórmula para aprovechar la oportunidad y el potencial del mercado petrolero internacional.¹⁷

Otro aspecto importante de señalar en este periodo (1976 - 1981) es el convenio que nuestro país firmó con el FMI en 1977, en el que se planteaba un programa de ajuste de corte ortodoxo tradicional (liberalización del mercado interno y reducción de la participación del estado como agente económico), que México no aplicó debido a que las ventas al exterior de hidrocarburos abrieron nuevas perspectivas para el financiamiento de la brecha externa, originando que en lugar de la liberalización comercial que se pretendía se iniciara una racionalización gradual del proteccionismo.¹⁸

La política comercial, en general, siguió siendo proteccionista. Las importaciones pasaron de 90% del total de importaciones controladas en 1977, a 60% en 1980, 85% en 1981 y 100% en 1982 (Ver cuadro 3.1). En este periodo no sólo se mantuvo la alta tasa de protección efectiva a la industria, sino que los precios de ciertos productos como energéticos, materias primas, alimentos y transporte se mantuvieron por debajo de sus costos de oportunidad debido a subsidios crecientes otorgados a través de las empresas del Estado. Además, entre 1979 y 1982 se registró una importante sustitución negativa de importaciones, explicada en parte por el fuerte crecimiento de la demanda interna.

"Con un gasto público que de 1977 a 1981 creció a más de 9% anual, un tipo de cambio que se ajustaba con un ritmo inferior al de la inflación, y una economía protegida, las empresas no tuvieron incentivos para orientarse al mercado internacional. De 1977 a 1983 las exportaciones no petroleras se redujeron 10%. El tipo de cambio nominal se mantuvo prácticamente fijo hasta inicios de 1982, y la cuenta corriente dependía críticamente del precio relativo de un solo bien, el petróleo".¹⁹

¹⁷ Villareal René, op cit, p. 221

¹⁸ Ibid, p. 225-226

¹⁹ Blanco Herminio, op cit, p.32

De una estrategia de industrialización sustitutiva que había derivado hasta 1976 en devaluación y crisis, el periodo de 1977 a 1981 fue de transición para la política económica de México, en donde se pasó a la consolidación del sector petrolero exportador como pivote de una expansión acelerada del producto, que condujo al país a la trampa de la petrodependencia externa y la sustitución negativa de importaciones.²⁰

Los productos petroleros pasaron así de representar 22.3% del total de las exportaciones en 1977, a 71.8% en 1983 (ver cuadro 3.3.). Entre 1977 y 1981, los ingresos petroleros y los obtenidos de la deuda externa permitieron financiar la importación de bienes intermedios y de capital, en los que se basó el crecimiento económico (7.5% promedio anual).²¹ El hecho de que México haya dependido en buena medida de los ingresos petroleros para reactivar la economía, lo condujo a una nueva modalidad de dependencia externa, al sustituir un proceso y política de industrialización y comercio exterior eficiente por una política subordinada al petróleo.

La falta en cuanto a las reformas estructurales se hizo particularmente manifiesta en el proceso de sustitución negativa de importaciones en todo tipo de bienes, pero sobre todo de bienes intermedios y de capital.

De 1976 a 1981, la participación de las importaciones en la oferta total se elevó de 18.6 % a 22.6% en bienes intermedios; de 45.2 a 50.7 en bienes de capital, y de 5.6. a 12.3 % en bienes de consumo respectivamente. Para el sector manufacturero en su conjunto el coeficiente de importaciones de su oferta total pasó de 21 % a 28% en dicho periodo (Ver cuadro 3.2).²²

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

²⁰ El Mercado de Valores, op. cit, p. 1160

²¹ Blanco Herminio, op. cit, p. 32

²² Villareal René, op.cit, p. 231.

CUADRO 3.2
INDICES DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
1976 - 1981

MANUFACTURAS	BIENES	BIENES	CAPITAL	
	CONSUMO (1)	INTERMEDIOS (2)		
1976	0.056	0.1860	0.4519	0.2137
1977	0.0521	0.1716	0.4151	0.1891
1978	0.0629	0.2054	0.4409	0.2203
1979	0.0829	0.2246	0.5056	0.2639
1980	0.1086	0.2302	0.4855	0.2647
1981	0.1228	0.2259	0.5074	0.2804

(1) Incluye ramas: 11 a la 30, 32 y 50 (2) incluye ramas: 48 a la 58
 Fuente: 1976 - 1979 René Villareal, La contrarrevolución monetarista, Ed. Océano, 1984.
 Cit. por Villareal, René, Op. Cit. p. 232

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

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

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

Las causas de este desequilibrio externo durante esos años, y hasta 1982, fueron de dos tipos; macroeconómicas y estructurales. Entre las primeras se encuentran el crecimiento acelerado de la demanda agregada y la sobrevaluación del tipo de cambio; entre las segundas, las inadecuadas estrategias y políticas de

industrialización y comercio exterior que condujeron a una ineficiente apertura externa, manifestada en la sustitución negativa de importaciones de manufacturas y en la manooexportación petrolera. También influyeron otras limitantes como lo son la carga creciente de la deuda externa, y la crisis internacional.

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

En este contexto, la concepción de la estrategia industrial adoptada, consistente en la sustitución indiscriminada de importaciones, resultó incompleta, porque no previó la necesidad de lograr la articulación de la planta productiva, lo que dejó vacíos importantes en las cadenas productivas y derivó en una desvinculación en la industria y entre los distintos sectores económicos. Esta estrategia tuvo como política rectora la protección excesiva, permanente y desigual y descuidó el estímulo selectivo a la oferta productiva como condición necesaria para la integración eficiente de la industria.²³

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

A pesar de los recursos provenientes del auge petrolero y del endeudamiento externo, no se dio en el periodo de crecimiento económico (1978 - 1981) la reestructuración y modernización del aparato productivo nacional para modificar la inserción del país en el comercio internacional, y para alcanzar una dinámica autosostenida y menos vulnerable del exterior. Más bien se acentuaron los desequilibrios productivos, manifiestos en bajos niveles de productividad, altos coeficiente de importación y bajos de exportación no petrolera.²⁴

Ahora bien, haciendo un recuento rápido del comportamiento de las exportaciones de mercancías en el periodo 1940 - 1985, se observa lo siguiente: En el periodo de 1940 a 1960, se dio un aumento moderado de las exportaciones de mercancías, pasando de 159.8 a 738.7 millones de dólares; alcanzando para 1975 los 3 062.4 millones de dólares. En 1980, las mismas sumaron 15 307.5 millones y en 1985 llegaron hasta 21 663.8 millones de dólares gracias a las exportaciones de petróleo (Ver cuadro 3.3)

La estructura por productos de las exportaciones mexicanas tuvo cambios considerables. En 1940 los minerales aportaron el 45% del total, seguidos de los

²³ El Mercado de Valores, op. cit, p 1159 - 1162

²⁴ Villareal René, op cit, p. 91

agrícolas con el 20%, el petróleo 8%, las manufacturas con el 5% y otros no especificados el 22%. De 1950 a 1970 los agropecuarios y pesqueros contribuyeron con la mayor proporción, con 58% y 48% ; los minerales perdieron importancia, de 26 % a 14 % del total en esos años, mientras que las manufacturas compensaron esa caída al ascender de 9.7 % a 34.5%.

Entre 1975 y 1985 los bienes agropecuarios y pesqueros contrajeron su importancia relativa de 29.1 a 6 %, respectivamente, ante la reaparición de los embarques de petróleo en cantidades cuantiosas ya que su aporte se eleva en esos años a 14.3 y 68.2 % (en 1982 llegaron a un máximo de 77.8%), los minerales prosiguieron su caída, de 6.8 a 2.3 % y las manufacturas, que en 1975 llegaron a 49.8 % , decayeron en 1985 a 23%.

Así, se observa claramente que el lento crecimiento de las exportaciones mexicanas en la mayor parte del periodo 1940 - 1985, fue uno de los principales problemas de la economía mexicana que le impidieron generar las divisas suficientes para cubrir la demanda de importaciones que requería la expansión de su aparato productivo.

CUADRO 3.3

EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE MEXICO 1940 - 1985 MILLONES DE DOLARES

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

CONCEPTO	1965	1970	1975	1980	1981
EXPORTACIONES TOTALES	1 101.3	1 289.6	3 062.4	15 307.5	194 19.6
PETROLERAS	40.1	38.4	437.8	9 878.5	13 829.7
NO PETROLERAS	1 060.3	1 251.1	2 624.3	5 425.8	5 585.4
AGROPECUARIAS	629.0	622.6	892.2	1 544.1	1 480.8
EXTRACTIVAS	175.0	184.1	207.6	502.9	677.3
MANUFACTURERAS	256.3	444.4	1524.5	3 378.8	3 427.3
NO CLASIFICADOS		9.0 0.1	0.3	3.2	4.5

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	
EXPORTACIONES TOTALES		21 229.7	22 312.0	24 196.0	21 663.8
PETROLERAS		16 477.2	16 017.2	16 601.3	13 308.8
NO PETROLERAS		4 752.5	6 294.9	7 594.7	6 897.1
AGROPECUARIAS		1 233.3	1 188.5	1 460.8	1 408.9
EXTRACTIVAS		501.6	523.7	539.1	510.3
MANUFACTURERAS		3 017.6	4 582.7	5 594.8	4 978.0

Fuente: de 1940 De 1940 A 1945, Raul Ortiz Mesa, Victor Urquidí, Albert Waterston Y Jonas Heraiz, El Desarrollo Económico De México Y Su Capacidad Para Absorber Capital Del Exterior, Nacional Financiera, 1953, Cuadro 133 P. 402 Y 403. De 1950 A 1975, Banco De México, Estadística Histórica, Balanza De Pagos, Varios Ejemplares, De 1976 - 1985 Indicadores De Comercio Exterior, Banco De México.

Los diversos elementos que influyeron en el comportamiento de las exportaciones pueden clasificarse así, dentro del orden externo e interno. En el primero destacan la situación mundial desfavorable para la gran mayoría de las materias primas y alimentos no elaborados, caracterizada por las frecuentes y

violentas fluctuaciones de precios; una fuerte competencia causada por los productos sintéticos sustituitivos; la aparición recurrente de excedentes mundiales; y el fuerte proteccionismo agrícola imperante en la mayoría de los países industrializados, entre otros.

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

La orientación exportadora de la industria nacional se vio también sumamente afectada, ya que el excesivo proteccionismo y las ganancias de un mercado cautivo provocaron una producción deficiente para un mercado interno en expansión y para sustituir importaciones en escala limitada; por lo que los beneficios extraordinarios de esta actividad significaron desatender la producción exportable.²⁵

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

Variables externas como la reducción del precio del petróleo y alzas en las tasas de interés, aunadas a los desequilibrios acumulados del proceso de industrialización, provocaron la crisis de 1982 y junto con ella terminaron las posibilidades de continuar con el mismo patrón de crecimiento.

1982 mostró los signos de agotamiento de los recursos tradicionales para financiar las importaciones; así, ya no fueron suficientes los recursos petroleros para mantener los niveles de importación, se deseaba sostener la capacidad de crecimiento de la economía en el mediano plazo, y se convertía en un imperativo la redefinición de la estrategia industrial y comercial que seguiría el país en los siguientes años.²⁶

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

3.3. La política comercial en México 1982 – 1994

En un principio, la estrategia de la industrialización y comercialización que se aplicó en México desde la década de los años cuarenta descansó en la

²⁵ BANCOMEXT, op cit, p 311-315

²⁶ Ibid, p. 92

protección de la industria nacional, frente a la competencia externa con el fin de fomentar su desarrollo. Los resultados de la política seguida hasta mediados de los años setenta fueron, un severo desequilibrio macroeconómico y estructural y el aislamiento de la industria mexicana respecto de los acelerados progresos del resto del mundo.

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

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

En este sentido, el agotado modelo de "sustitución de importaciones" perdió vigencia en un mundo en donde las condiciones de la economía internacional cada vez más globalizadas, obligaban a todas las naciones a su adecuación a través del cambio en la forma de producir y comerciar.

Se impuso de este modo para México, la necesidad de emprender la apertura económica, buscando nuevos productos y mercados, adaptando las industrias ya existentes a las nuevas posibilidades tecnológicas, creando ventajas comparativas mediante el uso eficiente de recursos, desarrollando métodos flexibles de administración para responder rápida y competitivamente a los cambios del mercado internacional.²⁷

En el caso de México se necesitaba un cambio para poder ser competitivo en la globalización, ya que el modelo seguido por tanto tiempo se había agotado, y la economía mundial se había modificado. Ante este contexto, requeríamos adecuarnos a las condiciones cambiantes de la economía internacional y hacer frente a la crisis económica de 1982, era necesario un cambio estructural; es decir, cambiar 40 años de desarrollo hacia adentro para buscar un crecimiento del sector exportador y modificar la estructura económica con el fin de promover el crecimiento y el desarrollo de nuestra economía.

3.3.1. El proceso de transformación que siguió México a partir de 1982.

El cambio estructural

En el ámbito interno, la crisis de 1982, se encuentra caracterizada por severos desequilibrios macroeconómicos y un desajuste estructural producto de las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio que

²⁷ Alzati Fausto, op. cit. p. 31

condujeron a una excesiva protección y un giro a las exportaciones principalmente.

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

En 1982, la crisis demostró que sus consecuentes problemas económicos no eran coyunturales, sino de profunda raíz estructural, por lo que era preciso adoptar una estrategia para encararlos considerando su fondo y origen. Así, se elaboró el Plan Nacional de Desarrollo, en el cual se definieron como estrategias fundamentales, la reordenación económica y el cambio estructural; dicho cambio se delineó tomando en cuenta entre otros aspectos, la necesidad de vincular las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior, además de iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo para superar las deficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica y social.

Esta vinculación se refrendó además en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), cuyo objetivo era precisar con mayor detalle, las medidas necesarias para lograr un cambio estructural en el aparato productivo articulado y competitivo interna y externamente.²⁸

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

Para lograr este objetivo, se contempló la aplicación de medidas en dos vertientes; de carácter estructural, que tuvieran un impacto sobre la planta productiva, y aquellas que incrementarían la demanda para nuestras exportaciones.²⁹

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

²⁸ Hernández Cervantes Héctor, Lineamientos de la política comercial actual en Comercio Exterior, Vol. 38, No. 16, México, Junio 1988, p. 528.

²⁹ BANCOMEXT, Medio Siglo de financiamiento y promoción del Comercio exterior, México, 1987 p.

liquidación.³⁰

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

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

Para alcanzar tales objetivos, la política de comercio exterior se apoyó en cuatro estrategias específicas; la racionalización de la protección comercial, el fomento a las exportaciones no petroleras, el fortalecimiento de las negociaciones comerciales internacionales, y el desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres del país.³¹

Con las medidas del cambio estructural implantadas desde 1982, se perseguiría ampliar y diversificar la oferta exportable sobre bases permanentes y no de manera residual; para ello las acciones emprendidas para llevar a cabo el proceso de reconversión se acompañaron de medidas de políticas de fomento a las exportaciones no petroleras que configuran el marco macroeconómico hacia la exportación. Se contemplan así de hecho, medidas en materia cambiaria, comercial, fiscal, financiera y promocional.³²

3.3.2. La apertura comercial

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

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

³⁰ CIDAC, "El acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos". p. 126

³¹ Hernández Hektor, op. cit, p. 529.

³² BANCOMEXT, op. cit, p. 14

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

En lo que respecta a la estrategia de racionalización de la protección, vemos que al finalizar 1982, México era prácticamente una economía cerrada, con la totalidad de las importaciones sujetas a permiso previo, 16 tasas arancelarias entre 0 y 100% y el arancel promedio ponderado de 16.4%.

A partir de 1983, el gobierno mexicano decidió, en atención a la carta de intención suscrita con el FMI, llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección arancelaria, ante esto se decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos, sustituyéndolos por aranceles.³³

La reducción arancelaria llevó a que el valor de las importaciones exentas de arancel aumentara de 21% en 1982 a 42% en 1983. Asimismo, las importaciones con arancel superior a 25% disminuyeron de 29% a 7%, respectivamente. El número de niveles arancelarios se reduce de 16 a 13, con un arancel máximo de 100%; la media arancelaria pasa de 27% a 23.8 % mientras que el arancel promedio ponderado de 16.4% a 8.2% en esos años (Ver cuadro 3.4)

CUADRO 3.4

ESTRUCTURA ARANCELARIA 1982 - 1993

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

FUENTE: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, SECOFI.
Cit. por Blanco Hermilio, Op. cit. p. 43.

³³ Ortiz Arturo, Introducción al Comercio Exterior, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Ed. Nuestro tiempo, México 1990, p. 137.

En 1984, comienzan a eliminarse los permisos de importación, por lo que las importaciones controladas se reducen a 83.5% del total (ver cuadro 3.1). Particularmente el porcentaje de los bienes de capital sujetos a control se reduce debido a la importancia de los mismos para la economía mexicana. Al mismo tiempo, algunos aranceles se elevan para ofrecer una protección equivalente a la de los permisos.³⁴

Al terminar 1984, se habían liberado de permiso previo a 2844 fracciones, o sea 35.3% de la tarifa del Impuesto General de Importación y 16.5% del valor de importaciones totales (ver cuadro 3.1) . En ese año, se eliminaron las tasas arancelarias de 15%, 35% y 60%, quedando solamente diez en uso. Como consecuencia, la media arancelaria bajó medio punto porcentual, situándose en 23.3% y el arancel promedio ponderado en 8.6%.³⁵ (ver cuadro 3.4 y 3.5).

La sustitución del permiso previo por el arancel, obedece a razones de variada naturaleza. Entre éstas destaca el hecho de que durante la vigencia del modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, el permiso previo sobreprotegió a la planta productiva.

La mencionada sobreprotección distorsionó las señales del mercado al sector productivo, generando el desequilibrio entre la fabricación de bienes de producción y de consumo, atraso tecnológico, ineficiencia y poca capacidad exportadora a la planta productiva nacional. Asimismo, el permiso previo propició prácticas comerciales que generalmente se traducían en altos precios y baja calidad de los bienes en detrimento de los consumidores mexicanos.³⁶

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

Se eliminó el permiso previo de importación a más de 60% de las compras del exterior, es decir, a 7252 fracciones que representaban 89.6% de la Tarifa de Impuesto General de Importación. Como resultado de estas disposiciones, la media arancelaria aumentó en dos puntos porcentuales, al llegar a 25.5%. El arancel ponderado pasó de 8% a 13.3% y la dispersión arancelaria disminuyó al llegar a 18.9%.³⁷ (ver cuadros 3.4 y 3.5).

³⁴ Blanco Herminio, op. cit., p. 44

³⁵ Aizati Fausto, op. cit., p. 130

³⁶ Dirección General de Promoción Fiscal, SHCP. Política de Racionalización de la Protección y de Fomento a las Exportaciones no Petroleras. México, 1988. p. 11

³⁷ Aizati Fausto, op. cit., p. 130

CUADRO 3.5

MEXICO: ESTRUCTURA ARANCELARIA
NUMERO DE FRACCIONES

NIVEL ARANCELARIO (%)	1983	1984	1985
EXENTO	339	257	228
5	618	405	334
10	3 511	3 954	3 185
15	73	0	1
20	534	470	05
25	787	885	1 180
30	43	51	53
35	24	0	0
40	1 101	1 061	1 884
50	322	458	969
60	27	0	0
75	266	183	0
100	378	339	152
total	8 023	8 063	8 091
MEDIA ARANCELARIA	23.8	23.3	25.5
MEDIA ARANCELARIA DE LAS FRACCIONES CONTROLADAS	23.8	27.1	34.2
MEDIA ARANCELARIA DE LAS FRACCIONES LIBERADAS	0	10.7	24.4

FUENTE: Elaborado por el CEESP con base de datos de: Dirección General de Aranceles, SECOFI.
Cit por Fausto Alzati, Op. Cit. p. 131

Una vez asimilados los efectos de la liberación de 1985, en 1986 se inició una nueva etapa de la reestructuración arancelaria, cuya característica principal fue la de buscar una reducción de aranceles a todas las fracciones de la TIGI. Para tal efecto el Gobierno Federal a través de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE), actualmente Comisión de Comercio Exterior, diseñó un calendario de desgravación arancelaria, el cual perseguía asignar los niveles arancelarios de tal manera que a la vez que cumplieran con su función de proteger a la producción nacional, permitieran al mismo tiempo una mayor concurrencia de productos del exterior en el mercado interno, a fin de propiciar una mayor eficiencia y productividad en la planta productiva, y de esta forma coadyuvar a disminuir las presiones inflacionarias del país.

En agosto de 1986 México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), esto permitió su participación en el foro multilateral de negociaciones comerciales para buscar mejor acceso para las exportaciones y contar con una instancia para resolver disputas internacionales, lo cual dio

certidumbre a la apertura comercial. México se compromete a modificar su estructura tarifaria de acuerdo con las reglas de dicho organismo, además de iniciar su participación en las rondas de negociación del mismo. En ese año se promulga la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley en materia de Prácticas Desleales en Comercio Internacional.

Para abril de 1986 se inicia un programa que se compromete a reducir, en cuatro fases de 10 meses cada una, los aranceles en un rango máximo de 30% para octubre de 1988. Sin embargo, la cuarta fase se adelanta y profundiza como apoyo al Pacto de Solidaridad Económica en sus esfuerzos por bajar la inflación, por lo que en diciembre de 1987 el arancel máximo queda en 20% además de que se eliminan las listas de precios oficiales para los productos de importación.³⁸

Vemos pues, que en 1986 continuando el proceso de sustituir el permiso previo por el arancel, se eximieron de permiso a 7568 fracciones que significaron 92.2% de la Tarifa del Impuesto General de Importación y 72.5% de las importaciones realizadas en ese año.

La participación de las exportaciones de manufacturas pasó de 62% respecto al total de las ventas no petroleras en los primeros años de los ochenta, a más de 80% en 1987. Así, las manufacturas se han convertido en el sector más importante de las exportaciones mexicanas, representando más del 88% de las exportaciones no petroleras en 1994.

El crecimiento de las exportaciones no petroleras permitió obtener importantes excedentes en la balanza comercial de 1983 a 1988, revirtiéndose esta tendencia a partir de 1989 en virtud del acelerado incremento de las importaciones como consecuencia de la apertura comercial (ver cuadro 3.6)³⁹

³⁸ CIDAC, "El acuerdo de libre comercio México- Estados Unidos". p. 127

³⁹ Vázquez Tercero Héctor, op. cit, p. 63 - 64

CUADRO 3.6

BALANZA COMERCIAL
(1983 - 1994)
(Miles de millones de dólares)

AÑOS	EXPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES TOTALES	SALDOS
1982	21.2	14.4	6.8
1983	22.3	8.8	13.7
1984	24.2	11.2	13.0
1985	21.7	13.2	8.5
1986	16.0	11.4	4.6
1987	20.7	12.2	8.5
1988	20.7	18.9	1.8
1989	22.8	23.4	(0.60)
1990	26.8	29.8	(3.00)
1991	26.9	38.2	(11.30)
1992	27.5	48.2	(20.70)
1993	30.0	48.9	(18.9)
1994	34.6	58.9	(24.3)

NOTA: Los números en paréntesis son negativos

No incluye maquiladoras

FUENTE: Indicadores Económicos de Banco de México. Elaboración propia.

Para finales de 1987, 8095 fracciones de la TIGI se habían liberado del permiso previo, esta cantidad representa 96% del total de la Tarifa y 72.5% del valor de las importaciones. Para esta fecha se disponía ya de 5 niveles impositivos (0%, 5%, 10%, 15% y 20 %). Asimismo y como resultado de estas disposiciones, la media arancelaria se redujo a 10.4% y la dispersión alcanzó un nivel de 7.1% al final de 1988. (Ver cuadros 3.5 y 3.7)

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

CUADRO 3.7

MEXICO: ESTRUCTURA ARANCELARIA
 NUMERO DE FRACCIONES (1986 - 1987)

NIVEL 1982 ARANCELARIO (%)	ABRIL 1986	DIC. 1987	DIC. 1988*	DIC.
EXENTO	251	1,280	2,199	275
5	325	2,582	2,645	86
10	3,216	819	1,470	5,779
15	0	2,254	3,251	3,258
20	53	1,438	2,637	2,401
25	1,372	0		
30	27	0		
40	1,837	0		
50	1,040	0		

FUENTE: Elaborado por el CEESP con datos de la SECOFI y elaboración propia con datos de Secofi.
 Cit. por Alzati Fausto, Op. cit. p. 133.

*A partir del 1° de julio de 1988 se adoptó el Sistema Armonizado Designación y Codificación de Mercancías.

El propósito del Pacto fue "exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia del exterior con el fin de frenar la inflación. Con ello concluyó el programa de apertura del régimen de importación, aunque en los años posteriores se eliminaron algunos controles cuantitativos y se realizaron ciertos ajustes a la estructura arancelaria. Lo grueso de la apertura se efectuó de julio de 1985 a diciembre de 1987".⁴⁰

A partir de la liberación comercial, las exportaciones no petroleras crecieron a una tasa media anual de 17%. Asimismo, la composición de las exportaciones mexicanas se modificó substancialmente, ya que en 1982, sólo el 22% provenía del sector exportador no petrolero, mientras que en 1994 este sector contribuyó con el 78% de las divisas generadas por las exportaciones.

En el período que se analiza, las exportaciones manufactureras, representaron el porcentaje más alto de las no petroleras, ya que en 1982 eran de 64%, mientras que en 1994 fueron de 89%.

La apertura comercial permitió conformar un mercado más competitivo y el perfeccionamiento de la política comercial proporciona un marco normativo claro y transparente, ya que tiende a establecer una protección comercial más homogénea entre los sectores productivos del país, y sin elementos discrecionales.

⁴⁰ Ten Kate Adrian, op. cit. p. 520 - 521.

La política de sustitución de restricciones cuantitativas por aranceles para casi toda la economía, se refleja en 1993, ya que el valor de lo importado sujeto a licencia representó menos del 14% del total. Los permisos de importación sólo se aplicaban a 200 de las 11 820 fracciones arancelarias que componen la TIGI con la nomenclatura del sistema armonizado adoptado en 1988.

Como se ha podido observar, la economía nacional a partir de 1985, incluyó la disminución de aranceles, la eliminación de permisos previos en la importación y la adhesión al GATT, todo esto asociado a la expedición de una nueva legislación en materia comercial.

Así, a partir de la primera fase de la apertura económica, la estructura tarifaria de México se asemeja a la de mucho a países desarrollados; y más aún, se convierte en una de las más abiertas de todo el mundo. Del 100% de las fracciones arancelarias que estaban sujetas a permiso en 1982, sólo 2.0% lo estaba en 1994. El permiso previo de importación se mantiene únicamente en sectores estratégicos o sensibles por razones económicas o sociales o cuando las condiciones de la competencia internacional lo justificaran.

Es difícil evaluar los efectos de la apertura, sin embargo indudablemente a raíz de ella y dada la ineficiencia y poca capacidad para competir, muchas empresas, principalmente micro y pequeñas, se vieron obligadas a cerrar sus instalaciones; aunque también la liberalización trajo beneficios unilaterales a aquellas empresas que dependían esencialmente de insumos importados, y que enfrentaban estructuras relativamente competitivas en el interior y lograron alcanzar escalas adecuadas para producir eficientemente.

En cualquier caso, lo que parece indiscutible es que, en vista del proceso de globalización que se presenta en los mercados internacionales, y de la incapacidad que demostró el modelo de "sustitución de importaciones" para generar una industria eficiente y competitiva, las opciones para el país eran pocas, por lo que la apertura representó la opción más viable para la inserción de México en el entorno internacional.⁴¹

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

⁴¹ CIDAC, "El acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos". p. 126 - 128

Ante este contexto, los avances de la apertura comercial no han sido fáciles ni sin costos. Una creciente proporción de empresas ha sido incapaz de enfrentar exitosamente la competencia inducida por la apertura; muchas empresas e incluso sectores completos, en particular micros, pequeñas y medianas empresas, han sido desplazados parcial o totalmente por la producción importada. Las causas más evidentes son: primero, el alto grado de ineficiencia del parque industrial existente, y segundo a la respuesta todavía lenta y confusa de muchos sectores y empresas ante las nuevas condiciones que demanda el mercado abierto.

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

Si bien hubo avances con el proceso de apertura, es necesario reconocer que son insuficientes, a la luz de los rezagos existentes y a que, naturalmente, los competidores foráneos están inmersos en el mismo proceso, partiendo de una mejor posición y probablemente con mayor experiencia.

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

3.3.2.1. La adhesión de México al GATT (OMC).

La Organización Mundial de Comercio (OMC) constituye lo que anteriormente conocíamos como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

El GATT se firmó en 1947, como instancia creada por los países a fin de alcanzar los siguientes objetivos:

1. Promover el comercio internacional.
2. Establecer normas de carácter general que rijan los intercambios.
3. Promover mecanismos para la solución de diferencias.

Así mismo el GATT constituye un foro de negociación comercial multilateral, mediante la organización de las llamadas Rondas. Hasta la fecha se han organizado ocho rondas de negociaciones para abordar problemas específicos del comercio internacional.

En las primeras siete rondas, se concluyeron acuerdos relativos a: reducciones arancelarias, eliminación de algunas barreras no arancelarias, disposiciones sobre prácticas desleales y normas técnicas.

Debido a la importancia de temas como la propiedad intelectual, los servicios y las regulaciones a la inversión, al igual que ciertas áreas tradicionales cuyo comercio no había estado sujeto a reglas generales, como es el caso de textiles y agricultura, en 1986 se inició la Ronda Uruguay con la participación de 108 países, y concluyó sus trabajos en abril de 1994 en Marruecos.

Durante el período 1976-1985, México participó en el GATT en calidad de observador. Por primera vez en 1979 se elaboró un Proyecto de Adhesión a dicho organismo, el cual no se concretó por considerarse, en ese momento, que la industria nacional no se encontraba preparada para competir en los mercados internacionales.

Ante la necesidad de contar con un marco multilateral de comercio que asegurara un acceso estable de los productos mexicanos a los mercados externos, en 1985 el gobierno inició el proceso de adhesión al GATT, y como parte de la nueva estrategia de comercio exterior y en función de los avances alcanzados en materia de apertura comercial, en agosto de 1986 México suscribió el Acuerdo General, en calidad de parte contratante. En ese año se promulgó la Ley de Comercio Exterior y el Reglamento de la Ley en materia de Prácticas Desleales en Comercio Internacional.

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

Con su ingreso al GATT, México suscribió cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio; antidumping, valoración en aduanas, licencia de importación y obstáculos técnicos al comercio.⁴²

Desde su ingreso al GATT México estuvo participando activamente en la Ronda Uruguay, considerando que su conclusión exitosa sería crucial para impulsar el comercio mundial de bienes y servicios, facilitar los flujos de capital y revertir las tendencias proteccionistas.

⁴² Blanco Herminio, op cit, p. 89-90

Los principales objetivos de la participación de México en la Ronda Uruguay fueron:

1) Acceso a Mercados.

- a) Obtener reducciones arancelarias y eliminaciones de barreras no arancelarias para mejorar el acceso de las exportaciones nacionales al mercado internacional.
- b) Integrar el sector textil a los principios y normas del GATT, con objeto de eliminar el tratamiento discriminatorio que enfrentan las exportaciones de textiles y vestido a través del acuerdo Multifibras.
- c) Adecuar las políticas agrícolas de los países industrializados a las prácticas normales del GATT, reconociendo las necesidades de los países en desarrollo importadores netos de alimentos.
- d) Pugnar por la aplicación del trato especial y más favorable para los países en desarrollo y tener un mejor acceso al mercado internacional en condiciones equitativas.

2) Fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

- e) Aplicar de manera más transparente y disciplinada los subsidios, derechos compensatorios y antidumping, para combatir las prácticas desleales al comercio y evitar el hostigamiento comercial.
- f) Lograr una mejor disciplina internacional en la adopción de salvaguardias a través del principio de no discriminación voluntaria a las exportaciones y acuerdos de ordenación de mercados, entre otros.
- g) Fortalecer el proceso de solución de diferencias en el GATT para resolver las disputas comerciales.

3) Nuevos Temas.

- h) Mejorar la protección de la propiedad intelectual, sin que ello se convierta en una barrera de acceso injustificado a las tecnologías extranjeras.
- i) Liberar gradualmente el comercio de servicios, con base en un acuerdo multilateral que incorpore todos los sectores, en particular los servicios intensivos en mano de obra.
- j) Pugnar para que los esfuerzos unilaterales de liberación comercial, emprendidos por países como México, sean reconocidos y

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

recomendados a través de un mejor acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.

Con la conclusión del Acuerdo México se beneficia de las reducciones arancelarias de productos industriales y agrícolas que otorgan países como Australia, Austria, Finlandia, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Suiza, Suecia y la Unión Europea como parte del compromiso adquirido en el Protocolo de la Ronda Uruguay.

4. PROMOCIÓN DEL SECTOR EXPORTADOR EN MÉXICO Y SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL

El proceso de globalización de la economía ha llevado a las naciones a adoptar medidas que permitan crear condiciones adecuadas para que sus productos compitan en el mercado mundial, y ha dado lugar a la formación de bloques multinacionales, a través de los cuales varias naciones acuerdan ampliar sus políticas comerciales, para obtener mejores beneficios en un afán de mejorar su intercambio comercial y aumentar su participación en el mercado Internacional.

El modelo de desarrollo económico aplicado en México en el período 1982-1994, tiene como propósito que el sector externo se constituya en su eje dinámico dando un impulso importante a la apertura comercial y con ello a las exportaciones. A partir de los años ochenta, se ha presentado un cambio en la estructura de las exportaciones, en primer lugar las no petroleras desplazan a las petroleras, y por otra parte la exportación de manufacturas adquiere una posición más relevante.

La nueva estrategia necesitó de cambios importantes para su propósito, tales como reducción de aranceles, apoyos para el fomento de las exportaciones, apertura comercial con E.U. y Canadá mediante un acuerdo comercial (TLCAN) y otros tratados comerciales con países latinoamericanos para ampliar el mercado de los productos mexicanos.

En este capítulo se analizarán los esquemas de fomento orientados al sector exportador, los acuerdos comerciales, así como las exportaciones e importaciones de nuestro país en el período en estudio, a fin de evaluar los resultados de dichas medidas y el comportamiento del comercio exterior de México en el mercado Internacional.

También es importante mencionar que la controversia acerca de que si el crecimiento orientado al exterior se logra con la liberación del comercio y la neutralidad de los incentivos, o bien emprendiendo políticas comerciales e industriales selectivas que permitan identificar, crear y adquirir una ventaja comparativa, adquiere una gran importancia por sus implicaciones para alcanzar los objetivos de crecimiento de las exportaciones y su impacto en el crecimiento de nuestra economía, y sobre todo en materia de desarrollo económico.

En el caso de México es posible identificar diferentes etapas de la política de promoción fiscal. En el capítulo anterior se analizó el período que corresponde al modelo de sustitución de importaciones seguido hasta mediados de los años ochenta y el proceso de apertura de nuestra economía, en este capítulo revisaremos las características de los apoyos fiscales que se otorgaron de 1982 a 1994, en donde se distingue claramente que a partir de 1988 ha prevalecido la posición basada en la teoría tradicional del comercio internacional, aquella que

postula que el crecimiento hacia el exterior se logra mediante la liberación del comercio e incentivos neutrales. En cambio en el modelo de sustitución de importaciones se propugnaba por la intervención del gobierno mediante incentivos fiscales y crediticios y protección comercial, como elementos necesarios para lograr el desarrollo industrial.

Con base en el análisis de nuestra balanza comercial se establecerán conclusiones acerca de la controversia provocada por las nuevas aportaciones a la política comercial que se menciona en el primer capítulo de este trabajo.

4.1 Estímulos fiscales 1982-1988

Para impulsar el desarrollo industrial y el crecimiento del sector externo, durante el período de 1982-1988, la política de estímulos fiscales se desarrolló conforme a las estrategias de reordenación económica y de cambio estructural previstas en el Programa Inmediato de Reordenación Económica y en el Plan Nacional de Desarrollo, asimismo, los lineamientos generales para conformarla se establecieron en el Programa Nacional de Fomento del Desarrollo.

La política de protección y fomento al comercio exterior se deriva del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, para lo cual el Gobierno Federal en el período 1984-1988 diseñó diversos programas como el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, en el que se proponía un cambio estructural en el comercio exterior de México, resaltando la necesidad de fomentar las exportaciones de bienes manufacturados.

Los estímulos fiscales se destinaron a resolver problemas que resultaron del incipiente desarrollo de algunos mercados o de fallas en su funcionamiento, de tal forma que los estímulos fiscales se canalizaron para el fomento de la pequeña y mediana empresa, la inversión en industrias prioritarias -bienes de capital y desarrollo tecnológico-, a la descentralización regional y a corregir el sesgo antiexportador de la protección comercial.

De esta forma y teniendo como objetivo básico generar empleos, la política de estímulos fiscales se centró en cuatro objetivos: fomento selectivo a la inversión, descentralización regional, mínimos de bienestar y fortalecimiento del sector externo. En el período 1983-1988 se otorgaron 389.8 millones de pesos, de los cuales al fomento a la inversión y al empleo en el sector industrial se canalizó 52.3%; 9.5%, a la marina mercante mexicana; 9.5%, a la minería; 9.5%, al fomento a la vivienda; 9.4%, al subsector pecuario y producción de leche; y el restante 9.8% se otorgó a otras 10 actividades productivas como son forestal, turismo, pesca, entre otras. (Cuadro 4.1). Asimismo, los estímulos fiscales otorgados en dicho período representaron en promedio anual 0.05% del PIB y 0.45% respecto a los ingresos tributarios. (Cuadro 4.2)

Cuadro 4.1
México: Estimulos fiscales por actividad económica
(Miles de pesos)

Concepto	1983	Participación	1984	1985	1986	1987	1988	1989	Total	Participación				
		%							1983-1989	%				
Total	17021	100.00	24748	27102	80859	100.00	186138	100.00	82230	100.00	399796	100.00		
Fomento a la Inversión y al Empleo	8832	51.89	17078	69.00	19837	72.46	44818	88.39	96919	82.88	14391	17.90	203872	52.28
Industria prioritaria	7837		15985		14621		35622		81285		9811		162361	
Paquete Industrial	315		277		552		1520		4348		1670		8882	
Microindustria	0.00		0.00		0.00		157		440		188		785	
Maquinaría y equipo nacional	743		2917		4125		6715		11368		2659		28536	
Partes y componentes seleccionados	0.00		0.00		0.00		0.00		878		7		865	
Empleo	137		297		329		604		799		77		2243	
Marina Mercante Nacional	754	4.43	2087	8.43	1734	8.40	17437	21.85	13547	8.57	1482	1.81	37051	9.51
Misaría	503		298		23		678		324		8353		1037	
Turismo	1198		679		878		355		118		0.44		358	
Vivienda	751		441		928		375		5		0.02		1800	
Producción Primaria de Luche	0.00		0.00		0.00		1454		5.38		3133		3.88	
Reubicación Industrial	0.00		0.00		0.00		20		0.07		84		0.12	
Embarcaciones Sardinero-Anchoveneras	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		55		0.03	
Subsector Agrícola	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Sistema Nacional para el Abasto	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		1171		0.74	
Subsector Pecuario	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Desarrollo Forestal	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		302		0.19	
Industria y Comercio del Libro	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Acuerdo 101-772 I/	643		378		1442		583		2215		817		3089	
Desarrollo de Tecnología Nacional	41		0.24		91		0.37		12		0.04		368	
Otros 2/	4341		25.50		2223		8.95		1029		3.80		1309	
									1.62		356		0.23	
									769		0.94		10027	

1/ Estimulo fiscal en favor de los sujetos beneficiados con una reducción o exención del Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles, o de los impuestos especiales equivalentes sobre ventas de primera mano, abrogados por la Ley del Impuesto al Valor Agregado del 1o. de enero de 1980. La vigencia del acuerdo terminó con la expedición de la Ley de Ingresos de la Federación de 1981. Sin embargo, los estimulos fiscales se han seguido otorgando en cumplimiento a compromisos contraídos en declaraciones y resoluciones dictadas por el Ejecutivo Federal con fundamento en diversos ordenamientos vigentes en ese entonces.

2/ Incluye los montos otorgados al Programa de Productos Básicos, Embarcaciones Camaroneras y Fomento Agropecuario entre 1980 y 1985. Además del ajuste salarial por 877 mil para 1983 y 4 mil para 1984.

Fuente: Carlos Salinas de Gortari, 1er. Informe de Gobierno, 1989, Anexo Estadístico.

Cuadro 4.2

México: Evolución de los Estímulos fiscales
(Millones de pesos)

Conceptos	1983	1984	1985	1986	1987	1988	983-1988
Estímulos Fiscales	17.0	24.7	27.1	80.6	158.1	82.2	389.7
Producto Interno Bruto	17878.7	29471.80	47391.7	79191.30	192801.0	389258.50	755992.8
Ingresos Tributarios	1903.9	2775.30	4533.9	8166.10	20585.8	49212.20	87177.2
Estímulos Fiscales / PIB (%)	0.09509	0.083809	0.05718	0.101779	0.082002	0.0211171	0.051548
Estímulos Fiscales / Ingresos tributarios (%)	0.8929	0.889994	0.59772	0.987007	0.768005	0.1870318	0.447021
Crecimiento de los Estímulos Fiscales		45.3	9.7	197.40	96.2	(48.00)	37.1 %

% Tasa de crecimiento promedio anual.

Fuente: Anexo Estadístico. Primer Informe de Gobierno, 1989. Indicadores económicos del Banco de México.

El mecanismo principal por el que se otorgaron los estímulos fiscales fueron los Certificados de Promoción Fiscal (Ceprofi), que tenían como objetivo simplificar el beneficio fiscal mediante la expedición de créditos fiscales que hacían constar el derecho de su titular a acreditar su importe contra cualquier impuesto federal a su cargo, excepto los destinados a un fin específico. Los Ceprofis se otorgaban tomando en cuenta el monto de la inversión en activos fijos, el volumen de empleo generado y el valor de las compras de maquinaria y equipo de fabricación nacional; y el monto del estímulo variaba en función del tamaño de las empresas, la prioridad del sector y la ubicación regional y su validez era de cinco años.

El buscar resolver de manera simultánea, problemas tan diversos como el rezago tecnológico, la inversión y la creación de empleo en actividades prioritarias y la concentración geográfica de la actividad económica mediante la política industrial, significó que el objetivo que habría de resultar crucial en las experiencias asiáticas, la búsqueda obsesiva de la competitividad, se perdiera en el cúmulo de programas puestos en práctica para alcanzar tan variadas metas.¹

Los estímulos fiscales otorgados en este período, no fueron el instrumento idóneo para la inducción y promoción de los sectores productivos y el desarrollo regional, ni para el incremento de la productividad y la competitividad internacional de los productos beneficiados con los estímulos fiscales. La experiencia confirmó que durante este período, los estímulos fiscales sólo incrementaron la tasa de ganancia de las empresas beneficiadas, por lo que el costo administrativo y el sacrificio fiscal en que incurría el gobierno podría haber sido utilizado en otros mecanismos de fomento que tuvieran mayor impacto para el cumplimiento de los lineamientos de la política económica que en ese período estableció el Gobierno Federal.

El saneamiento de las finanzas públicas se tomó prioritario en el programa de estabilización, por lo que la política de estímulos fiscales sufrió cambios drásticos y quedó supeditada al objetivo antiinflacionario, por lo que los estímulos fiscales fueron suprimidos, con excepción de los permitidos en el ámbito internacional para la promoción del comercio exterior.

De acuerdo con lo anterior, a partir de 1988 se cambió la estrategia de promoción a los sectores productivos, de tal forma que se eliminaron los estímulos fiscales casi en su totalidad, excepto los relacionados con el sector agropecuario (derogados a partir de 1990) y los destinados al fomento del comercio exterior.

La apertura comercial que experimentó la economía mexicana exigió que los apoyos fiscales se diseñaran y otorgaran de acuerdo con los lineamientos de comercio permitidos internacionalmente, por lo cual en el período 1988-1994 la característica del otorgamiento de los estímulos fiscales fue la neutralidad y la

¹ Clavijo, Fernando y Casar José I (compiladores). La Industria Mexicana en el mercado Mundial elementos para una política industrial FCE. México p.15

liberación del comercio. A partir de 1988 los esfuerzos se centraron en el fomento a las exportaciones.

4.2 La estrategia de promoción de las exportaciones 1988 -1994

El esfuerzo exportador se torna prioritario cuando un país tiende a abrir sus fronteras al mercado internacional, por ello los gobiernos establecen políticas que estimulen la vocación exportadora de su planta productiva tanto al interior como al exterior del país. En el mercado interno la promoción deberá basarse en la eliminación de los obstáculos que reducen la capacidad y el ánimo exportador, en el entorno externo, la negociación activa y firme para incrementar la competitividad internacional y el acceso de la producción a los mercados mundiales.

Durante este período son consideradas como estrategias fundamentales, la promoción de las exportaciones no petroleras y la diversificación de mercados.

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

En este sentido, el PND 1989-1994 considera dentro de los objetivos de la política comercial, "fomentar las exportaciones, alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias, continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio, garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales, y buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a recursos externos contribuyan a la política comercial del país".²

A pesar de los objetivos señalados en el PND y de las medidas adoptadas para alcanzarlos, poco se ha avanzado para incrementar nuestra participación en los mercados externos, debido a que existen aún serias deficiencias en materia de infraestructura, comercialización, educación, transportes, tecnología, financiamientos, reglamentación y programas que respondan realmente a las necesidades de la industria mexicana constituida en su mayoría por pequeñas y medianas empresas.

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

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

Sin embargo, el costo del dinero sigue siendo muy caro, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas; todavía hay una sobrerregulación aduanal que impide el sano intercambio con el exterior, además de que prevalecen los deficientes servicios en puertos, pocos kilómetros de carreteras en buen estado y la ineficiencia en ferrocarriles que impiden que los productos mexicanos sean competitivos en el exterior.

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

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

Los lineamientos del programa bajo los que se sustenta la estrategia son: "la internacionalización de la industria nacional, el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, la desregulación de las actividades económicas, la promoción de exportaciones y, el fortalecimiento del mercado interno."³

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

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

Para ello a lo largo de todo el programa se establecen problemáticas, objetivos, estrategias, líneas de acción tanto en materia industrial como comercial, sin embargo a pesar del esfuerzo del gobierno por responder a las necesidades de una industria nacional poco articulada a los mercados internacionales, este programa al igual que otros promulgados con anterioridad

³ Secof. "Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994". Comercio Exterior Vol. 40, Núm. 2. México, Febrero de 1990. P.164-169

como el PRONAFICE o el PROFIEIX, han sido en muchos casos documentos de carácter indicativo más que de apoyo práctico, considerando que los mecanismos específicos conducentes al logro de las metas propuestas no se han adoptado con todo el vigor necesario.

Así, a la fecha, la industria nacional y el comercio exterior siguen enfrentando problemas como: excesiva reglamentación, créditos caros, inadecuada infraestructura.

4.2.1 Esquema de promoción fiscal de las exportaciones en el periodo 1988-1994

En 1989 se inició un proceso de revisión y ajuste del esquema de promoción a las exportaciones a través de un esquema fiscal neutral, de facilidades. Asimismo, se reformó el Decreto de la Industria Maquiladora de Exportación, para hacerlo más acorde con el proceso de apertura externa de nuestra economía.

Durante este periodo, surgen y se consolidan organismos de promoción de las exportaciones como es la Comisión Mixta para la Promoción a las Exportaciones (Cómplex), la cual recibe los planteamientos de los sectores productivos en los que señalan los problemas y obstáculos que enfrentan para acudir al mercado internacional, por lo que a instancias de este foro, se han introducido ajustes a la legislación y normatividad que regulan al comercio exterior de nuestro país. La Comisión de Comercio Exterior, que es el órgano de consulta de las dependencias de la Administración Pública Federal para crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, así como para regular, restringir o prohibir la exportación o importación de mercancías, o el tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional.

En el periodo 1989-1994 los apoyos fiscales al comercio exterior, se canalizaron vía devolución de impuestos de importación a los exportadores, medida que a la fecha mantiene su vigencia y a través del régimen aduanero de importación temporal. Asimismo, con el propósito de impulsar la desconcentración de las actividades económicas con orientación hacia el exterior y desarrollar la franja fronteriza norte y zonas libres del país, el 31 de octubre de 1989 se publicaron dos decretos en los cuales se establecían medidas para impulsar la actividad comercial e industrial de esas regiones del país, los cuales fueron sustituidos por los decretos que establecen el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para la industria y el comercio de la franja fronteriza norte y regiones fronterizas del país, publicados el 24 de diciembre de 1993.

4.2.1.1. Principales programas institucionales de promoción de las exportaciones: altex, pítex, ecex, maquiladoras, draw back, cómpex y simpex

Considerando que las exportaciones son una actividad dinámica regida por regulaciones muy precisas en el ámbito internacional, fue necesario adecuar los instrumentos de promoción aceptables bajo las prácticas vigentes del comercio internacional; en este contexto, era claro el imperativo de sustituir los esquemas sustentados en subsidios directos por el de facilidades aduaneras.

Como consecuencia de la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en agosto de 1986, hoy Organización Mundial de Comercio, así como de la firma del Acuerdo de Entendimiento en Materia de Subsidios e Impuestos Compensatorios con los Estados Unidos de América, México eliminó los esquemas de subsidios directos a la promoción de las exportaciones.

En congruencia con estas medidas, se puso en marcha y se actualizó una serie de mecanismos para fomentar la competitividad de las empresas exportadoras, a través de la desregulación y otorgamiento de facilidades administrativas en el ámbito aduanero, sin contravenir las disposiciones del Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios del propio GATT.

En este contexto, el programa de promoción de exportaciones está constituido por un esquema fiscal neutral, de facilidades administrativas y aduaneras.

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

Bajo esta premisa el Programa ratifica la utilización de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX) como foro de concertación y coordinación de los sectores público y privado, además de comprometerse a perfeccionar y ampliar los mecanismos de promoción entre los que se encuentran: El Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación (PÍTEX), el de fomento a empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), el programa de empresas de Comercio Exterior (ECEX) y la Devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAW-BACK).

La mayoría de estos programas tuvieron sus orígenes en las políticas aplicadas en el sexenio de De la Madrid en materia de promoción; y se adoptaron también en el de Salinas quien se dio a la tarea de "perfeccionarlos" y "reformularlos" con el fin de que se adecuaran cada vez a las necesidades de la industria dedicada a la exportación.

Hasta la fecha, la versión oficial nos demuestra que los diversos programas destinados a promover las exportaciones han beneficiado a varias de las empresas dedicadas a realizar operaciones de exportación; sin embargo, las posibilidades de acceder a los mismos para el grueso de la industria mexicana se reducen, al considerar que los requisitos que se solicitan muchas veces pueden ser cubiertos únicamente por las grandes empresas, o bien las micros y pequeñas empresas no cuentan con la capacidad administrativa necesaria para integrarse a dichos programas.

Empresas altamente exportadoras (altex)

Con la finalidad de complementar los apoyos a la actividad exportadora, el Gobierno Federal, mediante Acuerdo Circular del 12 de noviembre de 1986, estableció un trato preferencial a las empresas Altex, el cual en mayo de 1990 se convirtió en el Decreto para el fomento y operación de las empresas altamente exportadoras, el que posteriormente fue reformado el 17 de mayo de 1991.

El programa de empresas Altex es un mecanismo de concertación entre las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, los gobiernos de los estados y las empresas que en mayor medida contribuyen a la generación neta de divisas, con el propósito de apoyar integralmente su operación y lograr una nueva cultura exportadora.

Este esquema tiene como objetivo otorgar facilidades administrativas al grupo de empresas que de manera permanente participa en el proceso exportador, y, al mismo tiempo, incentiva a un mayor número de empresas para que participen en la actividad exportadora.

Este programa otorga beneficios operativos y administrativos a las empresas que exporten más de dos millones de dólares anuales o el 40% de su producción. Así como a los exportadores indirectos cuando sus ventas anuales de bienes incorporados a productos de exportación o exportados por terceros representen como mínimo el 50% de sus ventas totales.

También son consideradas empresas Altex aquellas que se comprometan a alcanzar en un plazo no mayor de un año las condiciones antes señaladas.

Las empresas Altex son beneficiadas con el Programa de Devolución Inmediata del impuesto al valor agregado cuando obtienen saldo a favor en sus declaraciones, así como por apoyos financieros específicos del Banco Nacional de Comercio Exterior. Están exentas del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana interior.

De 1987 a 1994 las empresas Altex registradas en la Secofi crecieron a una tasa promedio anual de 27.2%, al pasar de 153 en 1987 a 826 en 1994, para este último año, las exportaciones programadas ascendieron a 28.4 miles de millones de dólares, lo cual representa 5% más de las exportaciones no petroleras registradas en ese año, las cuales fueron 27.1 miles de millones de dólares, situación que nos indica la necesidad de que la autoridad correspondiente revise detenidamente los estimaciones de exportación de las empresas. (ver cuadros 4.3 y 4.4)

A pesar del éxito atribuible al Programa para Empresas Altamente Exportadoras, en opinión de varios empresarios aún existen serios obstáculos y deficiencias que impiden:

- 1o. La accesibilidad al mismo, ya que para obtener el registro como ALTEX se les pide: fecha, número, producto y valor en pesos y dólares de cada factura durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud y una proyección pormenorizada de exportaciones para los siguientes cinco años.

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

- 2o. Accesibilidad a financiamientos o una vez obtenido el registro: situación que impide un crecimiento mayor de las ventas globales. Así, los bajos apoyos financieros se constituyen como el principal obstáculo para la actividad exportadora nacional, seguido de los pagos de impuestos, barreras aduanales, infraestructura y agilización de trámites entre otros.⁴

⁴ Ordoñez, Hiram y Sánchez René. "Menos trámites, el principal beneficio para las empresas Altamente Exportadoras". El Economista. México, 8 de junio de 1992.

Cuadro 4.3

**MÉXICO: NÚMERO DE EMPRESAS CON PROGRAMA DE EXPORTACIÓN
REGISTRADAS EN LA SECOFI**

Periodo	Registros acumulados por año			
	Empresas con Programa de Importación Temporal para Exportación	Empresas Altamente Exportadoras	Empresas de Comercio Exterior	Empresas Maquiladoras de Exportación
1985	39			789
1986	92			967
1987	202	153	6	1259
1988	254	208	10	1490
1989	369	251	14	1795
1990	522	372	22	1820
1991	897	551	33	2013
1992	1136	542	52	2129
1993	1490	635	64	2191
1994	1890	626	83	2476
Tasa de crecimiento	53.9	27.2	45.5	13.5

Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, Secofi
Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A. C.

Cuadro 4.4

MÉXICO: EXPORTACIONES PROGRAMADAS DE EMPRESAS CON PROGRAMA DE EXPORTACIÓN REGISTRADAS EN SECOFI

Período	Exportaciones Programadas Empresas			Participación porcentual	
	Exportaciones totales de México no petroleras	con Programa de Importación Temporal para Exportación 1/	Empresas Afiliadas Exportadoras 1/	4=2/1	5=3/1
		2	3		
1	2	3	4=2/1	5=3/1	
1985	6900	305.8		4.4	
1986	9700	1612.8		16.6	
1987	12000	3425.5	6670	28.5	55.6
1988	14000	4684.8	7556.3	33.5	54.0
1989	14900	5918.7	9702.2	39.7	65.1
1990	16700	9132.2	10275.2	54.7	61.5
1991	18700	12127.4	8962.0	64.9	47.9
1992	19200	13967.3	12021.1	72.7	62.6
1993	22600	16806.6	24313.4	74.4	107.6
1994	27100	19797.4	28443.5	73.1	105.0

1/ Exportaciones programadas.

Fuente: Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. Secofi
 Administración General de Aduanas. SHCP
 Indicadores Económicos de Banco de México, varios números.

Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (pitex)

El Decreto que establece el programa de importación temporal para producir artículos de exportación fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de mayo de 1985, reformado el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995. Esta disposición permite a los beneficiarios realizar al amparo de su programa importaciones temporales de bienes como: materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo, mismos que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación. Estos no pagarán impuestos a la importación ni tampoco el impuesto al valor agregado; además, las mercancías que requieran permiso de importación pero estén incluidas en el Pitex no tendrán que obtener dicho permiso. Los beneficios de este programa se otorgan a personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que exporten directa o indirectamente sus productos.

Este esquema fue diseñado con el propósito de otorgar a las empresas exportadoras los máximos apoyos que permite la Ley Aduanera en materia de importación temporal bajo una sola autorización, evitando con esto la necesidad de trámites y permisos recurrentes, y otorgando la seguridad que requieren la programación de las inversiones y la permanencia en la exportación.

El programa Pitex permite a productores de mercancías destinadas a la exportación a seleccionar libremente entre proveedores nacionales y del extranjero, las mejores condiciones de abastecimiento. Mediante este programa se pretende que la empresa, al adoptar el Pitex, tenga la seguridad para importar temporalmente, y con amplias facilidades aduaneras, los diversos bienes que requiera para su proceso productivo.

En este mecanismo se considera como sujetos del beneficio a los exportadores directos e indirectos, con el fin de propiciar una mayor integración del producto de exportación si la empresa sólo importa insumos debe exportar cuando menos 10% de sus ventas totales o un valor superior a 500,000 dólares, si importa maquinaria el porcentaje correspondiente es de 30%.

Adicionalmente, las empresas Pitex pueden acogerse a las facilidades en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas. Los productos como combustibles y lubricantes, serán considerados como mermas y no se requerirá demostrar su retorno al extranjero, siempre que se acredite que fueron importados en cantidades y valores que efectivamente correspondan a dichos procesos productivos.

El plazo de permanencia en el país de las materias primas, envases y empaques importados al amparo de un programa es de dos años, en tanto que el de la maquinaria y el equipo corresponde a la vigencia del programa.

Las mercancías que residentes en el país enajenen a una empresa con programa Pítex y obtenga de ellas la constancia de exportación, serán consideradas como exportación definitiva para los efectos de facturación a tasa cero del impuesto al valor agregado.

Se podrá autorizar la venta en el mercado nacional hasta 30% del valor de las exportaciones de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo de este programa. La autorización estará sujeta a que la empresa mantenga un saldo positivo de divisas en su operación.

De 1985 a 1994 las empresas Pítex registradas en la Secofi crecieron a una tasa promedio anual de 53.9%, al pasar de 39 en 1985 a 1,890 en 1994. para este último año, las exportaciones programadas ascendieron a 19.8 miles de millones de dólares, lo cual representa 73.1% respecto de las exportaciones no petroleras registradas en ese año, las cuales fueron 27.1 miles de millones de dólares. (ver cuadros 4.3 y 4.4)

En este sentido, "el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, ha sido uno de los más flexibles en cuanto a su accesibilidad, de hecho es uno de los que ha recibido mayores autorizaciones: sin embargo, al igual que los otros programas que ya se han mencionado, éste presenta aun varias desventajas para el usuario entre las que podemos señalar las siguientes: excesivo control en los reportes anuales, dificultad en la presentación de documentos que acreditan la realización de actividades determinadas (por ejemplo en cuanto autorizaciones de mermas y desperdicios, descargos de unidades de medida, pago de impuestos, etc.)."³ Por otra parte, también se puede decir que se ha prestado para que en algunos casos se cometan abusos al no retornarse al extranjero los materiales importados temporalmente, lo que se constituye como una ventaja desleal frente a las empresas que importan en definitiva sus insumos. Ante esta situación la autoridad deberá mejorar sus mecanismos de control.

Empresas de comercio exterior (ecex)

Las empresas de comercio exterior son de capital importancia en las actividades de promoción de la exportación. Diversos autores señalan que los países asiáticos altamente exportadores (Japón, Taiwán, Corea, Hong Kong, etc.) deben su capacidad en gran medida a la especialización en materia de comercialización, la cual elevó su eficiencia productiva y de distribución. Esto

³ Alarcón, Enrique La promoción de las exportaciones en nuestro país. Directorio ANIERM México, 1997 p.49.

permite que las unidades de producción (fábricas micro, pequeñas o medianas) se dediquen sólo a producir, siguiendo las pautas marcadas por las empresas de comercialización y distribución sobre qué producir y a qué precio. De esa manera el fabricante, se concentra en cuidar y vigilar su producción, mientras la comercializadora se encarga de vender la producción de fabricantes diversos para obtener una gran oferta de bienes y se encarga de que el producto sea homogéneo y de la misma calidad.

Por su especialización en la comercialización internacional de productos manufacturados no petroleros, las empresas de comercio exterior son un canal de distribución importante para las exportaciones de la pequeña y mediana industrias que carecen de la infraestructura comercial necesaria para el mercado mundial. Las comercializadoras sensibilizan las necesidades del mercado para desarrollar productos altamente competitivos.

El decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 14 de noviembre de 1986 y se modificó el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995.

Para efectos de la aplicación de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, se consideran como exportaciones las enajenaciones que efectúen residentes en el país a las empresas de comercio exterior, por lo cual las mercancías adquiridas por las empresas Ecex causan dichos impuestos con la tasa de cero por ciento. Además, automáticamente se les considera empresas altamente exportadores, por lo que tienen derecho a la devolución inmediata de los saldos a su favor del IVA.

Las empresas de comercio exterior deben tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresa productoras en sus operaciones de comercio exterior, estar constituidas como sociedad anónima de capital variable con un capital social fijo mínimo equivalente a 100,000 dólares al momento de su constitución y comprometerse a exportar un importe mínimo anual de 3 millones de dólares a partir del segundo año de que obtuvieron su registro, y a obtener un saldo positivo en su balanza comercial.

Cabe señalar que durante 1994, estuvieron vigentes 246 empresas de comercio exterior registradas en la Secofi.

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

Así este esquema ha sido utilizado principalmente por empresas de gran tamaño que cuentan con los canales de comercialización y recursos para hacer

frente a la competencia internacional.

En este sentido, podemos afirmar que pese a sus esfuerzos, el Programa de las Ecex no ha logrado consolidar ni integrar una oferta exportable que permita a la empresa nacional, competir con empresa comerciales extranjeras que tiene actualmente una gran experiencia en el ramo.⁶

Industria maquiladora de exportación

La política de desarrollo regional en el marco de integración del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, consideró prioritario el fomento y promoción de la industria maquiladora de exportación, ya que la experiencia acumulada de la industria maquiladora a lo largo de su permanencia en el país ha probado ser una opción en la creación de empleos y en el fortalecimiento de la balanza comercial. Permite a nuestro país ofrecer con el Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora, publicado el 22 de diciembre de 1989 y reformado en 1993 y 1996, así como con las modificaciones aduaneras uno de los esquemas administrativos de despacho aduanero más sencillos y eficientes entre los países receptores de procesos de maquila.

Los bajos costos de la mano de obra, la infraestructura y servicios, trámites ágiles ante las autoridades aduaneras, cercanía con el mercado norteamericano y posibilidad de incursionar en el mercado mundial, son algunas de las ventajas con que cuentan las empresas maquiladoras de exportación. A estas empresas se les permite la importación temporal de materias primas y auxiliares, envases, maquinaria, herramienta y equipo, así como cajas de trailers y contenedores. Asimismo, en la enajenación de bienes realizada por personas residentes en el país a empresas maquiladoras, se considera que el enajenante exporta dichos bienes para los efectos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

La industria maquiladora establecida hace 30 años se entiende como el proceso industrial o de servicios que lleva a cabo la importación temporal de maquinaria, equipo e insumos, para la transformación, elaboración o el ensamble de productos para la exportación; ha sido generadora de divisas, empleo, capacitación y adiestramiento de la mano de obra, así como también se ha constituido en un medio importante para la transferencia de tecnología y la atracción de inversiones.

La actividad sectorial de las maquiladoras está orientada principalmente hacia los procesos de la electrónica, de la confección de prendas de vestir, al ensamble de autopartes y a la manufactura de muebles y productos de madera y metal, cabe señalar que dentro de la evolución sectorial de esta industria se observa un notable crecimiento de operaciones de maquila en sectores como los procesos agroindustriales y la fabricación de productos químicos, que

⁶ Ochoa Hernández María. "Las empresas de Comercio Exterior en el contexto de la economía internacional 1982-1992". Tesis UNAM. México 1994, p. 230.

anteriormente no representaban mayor importancia en la industria

No obstante lo anterior, la industria maquiladora de exportación presenta un bajo nivel integración nacional, entre las causas de la falta de incorporación de insumos nacionales en los procesos de la industria maquiladora de exportación, están los siguientes: desconocimiento por parte de la industria nacional de los requerimientos de insumos del sector maquilador; en muchos casos los productos nacionales no satisfacen los niveles de calidad solicitados y/o sus precios son poco competitivos; gran parte de los productores nacionales no se adaptan al sistema de entrega "justo a tiempo"; la falta de tecnología impide al productor nacional ser competitivo en calidad y en variedad de diseños; la falta de promoción por parte de la industria nacional para dar a conocer los productos que pueden proveer a la industria maquiladora; y, las decisiones en la compra de insumos la toma la casa matriz, que orienta sus adquisiciones hacia sus proveedores tradicionales.

La ley aduanera, su reglamento y las reglas de carácter general en la materia son las disposiciones básicas en la operación de las empresas maquiladoras de exportación, en ella se establecen las disposiciones relativas a las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera, las cuales no pagan los impuestos de importación y del valor agregado, pero deberán cumplir con las obligaciones en materia de restricciones, requisitos especiales y las formalidades que para la importación de las mercancías sean necesaria.

Con el propósito de apoyar la adquisición de insumos nacionales se prevé en la Ley del Impuesto al Valor Agregado que en el caso de la enajenación de bienes realizada por personas residentes en el país a empresas maquiladoras de exportación, se considerará como exportados dichos bienes para los efectos de esta ley; esto con el fin de incrementar la integración de la industria maquiladora.

En el Tratado de Libre Comercio de América del Norte no se incluye un capítulo específico sobre el sector, pero existen tres capítulos que afectan directamente a la industria maquiladora de exportación, éstos son los capítulos referentes al Acceso de Mercados, a las Reglas de Origen y a la Inversión.

En relación con el capítulo de Acceso a Mercados, su aspecto más destacado, concerniente a la industria maquiladora, es el referente a las importaciones temporales, especificando que el esquema de importación temporal acordado, otorga a México un período de gracia de siete años, a partir de 1994, durante el cual este mecanismo permanece sin ningún cambio.

Por lo que se refiere al capítulo de Reglas de Origen, se consideran básicamente dos tipos de productos, aquellos producidos totalmente en la región y aquellos que tienen componentes de origen no regional. Interpretándose que aquellas empresas que producen con insumos originarios de E.U. y Canadá no tienen problemas para satisfacer las reglas de origen. Sólo aquellas maquiladoras que incorporan insumos de terceros países se podrían ver afectadas.

En el capítulo de inversiones, las restricciones a las que estaban sujetas las maquiladoras para vender en el mercado interno se eliminarán gradualmente, a partir del primer año de vigencia del Tratado, podrán vender en el mercado doméstico hasta el 55% del valor de sus exportaciones del año anterior, porcentaje que se elevara en cinco puntos porcentuales anualmente hasta llegar al octavo año, 2001, en que estas ventas no tendrán ninguna restricción.

Al eliminarse la autorización para efectuar dichas ventas, el único requisito para las empresas es el pago de los aranceles correspondientes. Eliminandose también, a la entrada en vigor del TLCAN, los requisitos de integración nacional y de balanza de divisas para vender en el mercado nacional. Estas medidas están orientadas a propiciar una mayor participación de las maquiladoras en el resto del aparato productivo.

Las acciones señaladas fueron dirigidas a asegurar la permanencia de las inversiones de maquila en nuestro país, por lo que el TLCAN facilita las tendencias de globalización y de internacionalización de los procesos productivos, impulsando los esquemas de producción compartida, beneficiando a la industria maquiladora de exportación.

Durante 1994, el número de empresas maquiladoras de exportación ascendió a 2,476, para ese año, sus exportaciones fueron 26.2 miles de millones de dólares, el valor agregado 6.1 miles de millones de dólares, y el personal ocupado 608,101 trabajadores. (ver cuadro 4.5)

Cuadro 4.5**MÉXICO: INDUSTRIA MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN
(Millones de dólares)**

Período	Número de empresas	Exportaciones	Valor agregado	Personal ocupado
1985	789	5266.6	1048.3	217544
1986	967	5645.9	1294.5	286366
1987	1259	7105.0	1598.1	322743
1988	1490	10145.7	2337.4	398245
1989	1795	12495.2	3047.3	437084
1990	1820	14095.3	3606.5	449258
1991	2013	15833.1	4118.9	486723
1992	2129	18680.1	4808.5	511339
1993	2191	21653.0	5533.3	541233
1994	2478	26269.2	6115.3	608101
Tasa de crecimiento	13.5	19.5	21.6	12.1

Fuente: Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A. C.
Indicadores Económicos de Banco de México, varios números.

Empresas comercializadoras de insumos para la industria maquiladora de exportación

Con el propósito de acelerar la incorporación de insumos nacionales en los procesos productivos de las empresas maquiladoras de exportación a través de mecanismos que favorezcan la integración de materias primas nacionales en los procesos productivos de este sector maquilador, el 3 de agosto de 1994 se publicó el Decreto que promueve la creación de empresas comercializadoras de insumos para la industria maquiladora de exportación, el cual otorga los beneficios de las importaciones temporales de materias primas, partes y componentes que se incorporen a mercancías de exportación de las empresas maquiladoras, así como el de la tasa cero del IVA que se otorga a los exportadores indirectos.

Devolución de impuestos de importación a los exportadores (draw back)

A partir de la firma del Entendimiento entre México y los Estados Unidos de América en materia de subsidios e impuestos compensatorios, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 15 de mayo de 1985, el Gobierno Federal se comprometió a eliminar el esquema de los certificados de devolución de impuestos a la exportación de manufacturas.

Como consecuencia de ello y con el propósito de colocar a los exportadores mexicanos en las mismas condiciones que los exportadores de otros países, se consideró que la devolución de los impuestos de importación que pagan los exportadores en la internación al país de materias primas, partes, componentes y demás insumos de origen extranjero, incorporados a los productos que elaboran y exportan, es una práctica aceptada internacionalmente, que permite reintegrar al exportador el valor real de los impuestos pagados por la importación de las mercancías señaladas, el 24 de abril de 1985, se emitió el Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores.

Asimismo, con el propósito de hacer extensivo este beneficio a los exportadores indirectos y de incorporar la figura de la constancia de exportación, en julio de 1987 y mayo de 1995, se publicaron los Decretos que reforman y adicionan el de abril de 1985, en estos Decretos se considera exportador indirecto al proveedor inmediato de insumos que se incorporen a productos de exportación o venda directamente sus mercancías a Empresas de Comercio Exterior o a empresas inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación.

El régimen de devolución de impuestos de importación a los exportadores (DRAW-BACK), tiene como objetivo eliminar el efecto de los impuestos a la importación de insumos que se integran en el costo de las mercancías exportadas, por lo que en el Decreto correspondiente se establece que las empresas que incorporen insumos y materias primas importados a mercancías destinadas al

mercado externo, podrán obtener la devolución de impuestos pagados por dichas importaciones y que la devolución se realizará en efectivo por un valor en pesos equivalente a la misma cantidad en dólares que se pagó por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.

Sin embargo, la lentitud en la devolución de impuestos ha continuado generando altos costos financieros a las empresas exportadoras, por lo que se deberá profundizar un programa de devolución automática o por lo menos más ágil.

En 1994 las devoluciones de impuestos de importación a los exportadores ascendieron a 45.8 millones de pesos, los cuales representaron 16.64% respecto a los estímulos fiscales totales otorgados en ese año.

Comisión mixta para la promoción de las exportaciones (Cómpex)

Además de la operación de los programas que se han mencionado, también se vigorizó el sistema de concertación entre organismos empresariales del sector exportador y el gobierno, a través de la creación de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.

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

En la búsqueda por nuevas formas de promoción y agilización administrativa de trámites y requisitos relacionados con la actividad exportadora, la Comisión ha desarrollado un proceso de cambio en su constitución, que responde a necesidades específicas que se han ido detectando desde su creación. Así, para el desempeño de sus funciones, la Comisión sesiona en los niveles estatal, regional y nacional, así como bajo las modalidades sectorial (eléctrico, portuario, ferroviario, aduanero y autotransportes) e internacional.⁷

Entre las medidas promotoras de Cómpex destaca la Cartera de Proyectos de Exportación, que se dedica a dar apoyos concretos a proyectos específicos de exportación con viabilidad económica. Brindándose a las empresas exportadoras servicios de asesoría y acceso a apoyos financieros y fiscales. Asimismo, como otro instrumento de promoción en la instancia de Cómpex, se encuentran los Programas Estatales de Promoción a las Exportaciones, en donde se definen estrategias y líneas de acción orientadas al logro del potencial exportador de cada

⁷ Secofi. Desempeño de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones.

estado.⁸

Así, considerando los logros que esta instancia ha obtenido en favor de las exportaciones y su papel como promotor de comercio exterior, se le ratifica como tal en la Ley de Comercio Exterior, publicada en el D.O. el 7 de julio de 1993, dándosele el carácter de comisión auxiliar del ejecutivo federal en materia de promoción a las exportaciones.

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

Sistema mexicano de promoción externa (simpex)

Otro mecanismo de creación reciente, en apoyo a las actividades de Comercio Exterior, es el Sistema Mexicano de Promoción Externa que inició sus actividades en los primeros meses de 1994.

El Simpex es un sistema automatizado que busca coordinar los esfuerzos del sector público en la detección de oportunidades de comercio exterior e inversión, así como el apoyo informativo, logístico y financiero para la cristalización de proyectos. Para ello los principales organismos y dependencias encargados del comercio exterior en nuestro país trabajan en la constante actualización del sistema (Secofi, Bancomext y Nafin).

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

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

El Simpex es sin duda otro esfuerzo de las autoridades en materia de comercio exterior, que si llega a funcionar de acuerdo con los objetivos que se ha planteado representa un importante mecanismo para fortalecer la base exportadora del país, considerando que otro de los obstáculos a los que se ha enfrentado nuestro sector comercial ha sido la falta de sistemas de información actualizados, así como de canales de difusión sobre las variables económicas que permitan conocer las oportunidades que ofrecen el comercio exterior y la inversión.

⁸ Idem.

4.2.2. El banco nacional de comercio exterior. Apoyos financieros y promocionales a las exportaciones.

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

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) fue fundado en 1937, y es la institución financiera de desarrollo del gobierno federal que tiene como principal objetivo apoyar al sector exportador del país, mediante la promoción y el financiamiento de las actividades de aquellos sectores que vienen participando en las exportaciones del país, a fin de apoyarlos en sus propósitos para penetrar en los mercados internacionales y mantener su permanencia en los mismos. Asimismo, Bancomext fomenta la atracción de inversión extranjera y la realización de conversiones con empresas y organismos de otros países.

Para cumplir con sus funciones, Bancomext apoya al sector exportador con productos y servicios financieros y no financieros o promocionales. Con el fin de apoyar a un universo más amplio de exportadores, intensificó su relación con los intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios, para avanzar en el proceso de dispersión del crédito, abarcar a la pequeña y mediana empresa y aprovechar tanto la infraestructura como la especialización de dichos intermediarios.

Son susceptibles de apoyo financiero las empresas o los proyectos establecidos en el país, viables y rentables, productores de bienes o servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente, y con potencial exportador, así como importadores de insumos básicos.⁹

Los sectores apoyados son el de manufacturas y servicios, minerometalúrgico, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo. Bancomext brinda sus apoyos a las actividades siguientes: ciclo productivo (preexportación) y ventas directas o indirectas de exportación; la ampliación, modernización y equipamiento de la planta productiva nacional; la consolidación y fortalecimiento financiero de las empresas y las acciones promocionales encaminadas a incrementar y consolidar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

El Bancomext cuenta con un esquema integral de garantías de crédito para proteger a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros de los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

Las tasas de interés, comisiones y primas aplicadas son las vigentes en el

⁹ Bancomext. Guía Básica del Exportador. México. 1996. p. 117.

mercado al momento de llevar a cabo cada operación. En el caso de las tasas de interés, el banco cuenta con un programa de incentivos que opera con base en la calificación financiera y crediticia del solicitante.

Por lo que se refiere a los apoyos no financieros el Bancomext cuenta con una gama de productos y servicios diseñados para orientar a las empresas en todo el proceso de sus operaciones comerciales internacionales, que incluyen apoyos de información, capacitación, asesoría, promoción y publicaciones especializadas.

La estrategia del Banco para las actividades promocionales considera los siguientes objetivos:¹⁰

Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable, apoyándoles con asistencia técnica para la adaptación de sus productos al mercado internacional

- a) Mejorar cuantitativa y cualitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos.
- b) Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en México y en el exterior.
- c) Fortalecer la concertación de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México, en un entorno en el que se interrelacionan la exportación de productos y servicios con proyectos de inversión subcontratación y maquila.
- d) Integrar el binomio promoción-financiamiento mediante esquemas que apoyen de manera integral la participación de las empresas mexicanas en el comercio exterior.

4.3 La estrategia para la negociación de acuerdos internacionales.

4.3.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El móvil central de México en su acercamiento comercial a Estados Unidos y Canadá fue el asegurarse el acceso libre a sus mercados, especialmente al de su vecino contiguo, la existencia de un acuerdo previo entre estos dos países, mediante su tratado bilateral vigente desde 1989 y la necesidad de ordenar sus amplias y profundas relaciones económicas con Estados Unidos, fueron los dos factores que activaron la iniciativa mexicana en favor de un tratado comercial de

¹⁰ Bancomext, op. cit. p 37

América del Norte.

Al considerar la penetración creciente de México en el mercado de Estados Unidos y las tendencias de barrera comerciales entre Canadá y ese país, la posición de las exportaciones mexicanas se vería vulnerable de no pactar acuerdos comerciales que atacaran de raíz no solamente las barreras arancelarias, sino especialmente las no arancelarias que distinguen la estructura proteccionista estadounidense.

Ante este contexto, en junio de 1990 el gobierno mexicano propuso al estadounidense la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Un año después se iniciaron las negociaciones formales en las que se buscaría elaborar un tratado que eliminaría progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, protegiera los derechos de propiedad intelectual y estableciera un mecanismo justo y expedito para la solución de controversias.

Una vez concluidas las negociaciones en agosto de 1992 se inicia el programa de difusión del Tratado en México. Después de este periodo de difusión, los poderes legislativos de los tres países lo ratificaron en el transcurso de 1993. Así, tras del intercambio de notificaciones de las instancias legislativas de cada uno de los gobiernos, se manifestó haber concluido las formalidades jurídicas necesarias para que el TLCAN se pusiera en marcha a partir del 1º de enero de 1994.

Objetivos

Los objetivos del Tratado son: eliminar obstáculos al comercio, promover condiciones de competencia leal, aumentar las oportunidades de inversión, proteger de manera adecuada y efectiva los derechos de propiedad intelectual, crear procedimientos efectivos para la aplicación y administración del tratado, así como para la solución de controversias, y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral para ampliar y mejorar los beneficios del tratado.¹¹

Disposiciones iniciales

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

¹¹ Artículo 102 del TLCAN.

Cada país parte del tratado ratifica sus derechos y obligaciones vigentes entre ellos conforme al GATT y otros convenios internacionales, de los que sean parte. El TLCAN prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos. Las disposiciones sobre reglas de origen contenidas en el Tratado tienen como propósito:

-Asegurar que las ventajas del TLCAN, se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren total o en su mayor parte en otros países.

-Establecer reglas claras para obtener resultados previsibles; y

-Reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que lleven a cabo operaciones comerciales en el marco del Tratado.

Con las disposiciones establecidas en el TLCAN, se pretende buscar las mejores condiciones para aumentar el comercio entre los tres países, en este sentido se consideraron negociaciones en varias materias: comercio de bienes, procedimientos aduanales, reglas de origen, energía y petroquímica básica, sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias, compras del sector público, servicios, transporte, telecomunicaciones, inversión, servicios financieros, propiedad intelectual, entrada temporal de personas, disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias.

Además de estas disposiciones, se suman al Tratado de Libre Comercio los llamados Acuerdos Paralelos en materia ecológica y laboral.

Reglas de origen y calendario de desgravación

Un bien será considerado originario de la región cuando se produzca en su totalidad en el territorio de alguna o algunas de las partes, o cuando utilice componentes o materiales no originarios de la región, pero que éstos sean objeto de un procesamiento sustancial en América del Norte.

Para determinar requisitos mínimos de procesamiento, se convino utilizar el criterio de cambio de clasificación arancelaria, el cual establece el grado mínimo de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final sea considerado como originario de la región. En algunos productos, se exige cumplir con el requisito de contenido regional, mismo que se podrá calcular a través de dos métodos: el primero se basa en el valor de transacción de las mercancías de exportación y el segundo en el costo neto del bien; el contenido regional mínimo será de 60.0 por ciento en el primero y de 50.0 por ciento en el segundo.

En el caso de México las reglas de origen negociadas tienen como propósito propiciar un mayor empleo de los recursos nacionales, principalmente en la fabricación de aquellos bienes en los que México tiene ventajas competitivas, y favorecer la integración a la economía nacional de empresas creadas al amparo de programas de exportación, como Pítex y maquiladoras.

Se incluye un capítulo de Aduanas que contiene todos los procedimientos a seguir por los exportadores e importadores para obtener las preferencias del Tratado. Este capítulo contiene provisiones que buscan proporcionar transparencia en la administración de las reglas de origen y evitar acciones discrecionales por parte de los gobiernos de los tres países.

Se estableció un proceso de desgravación arancelaria en cuatro etapas, según la capacidad competitiva de los sectores productivos: inmediata para los que se consideró que estaban preparados para competir internacionalmente; 5 años para los sectores que requerían tiempo para consolidarse; 10 años para los sectores identificados como sensibles; y por último, algunos productos específicos tendrán períodos de desgravación particulares, pero, en ningún caso, el plazo será superior a 15 años.

De acuerdo con los plazos de desgravación arancelaria mencionados, México eliminó de inmediato el arancel vigente para importaciones provenientes de Estados Unidos y Canadá en 5 930 fracciones, que representaban 41% de las importaciones no petroleras que realizaba nuestro país; en tanto que Estados Unidos y Canadá eliminaron de inmediato sus aranceles en 6 830 y 4 198 fracciones, respectivamente, que representaban 80% y 78% por ciento de las exportaciones mexicanas a esos países, respectivamente.

Se establecieron criterios para eliminar las prohibiciones o restricciones cuantitativas al comercio de bienes, con el fin de eliminar las barreras no arancelarias, respetando aquellas disposiciones que por consideraciones de seguridad nacional, protección de la salud, de la moral pública, conservación de tesoros culturales, entre otros objetivos, a cada país le interesaba mantener.

Ventajas y desventajas

México se inclina a su integración con su vecino y principal socio comercial, utilizando esfuerzos de acercamiento como la herramienta fundamental de su destino económico, ya que ni América Latina, ni Europa, ni Asia le ofrecen a México mercados comparables con el de Estados Unidos, país al que exportamos el 83% de nuestra exportación total, según estadísticas de INEGI.¹⁴

¹⁴ INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior, vol. XVII, Núm 21, México, enero - enero 1994 p. 106.

En el ámbito de las ventajas, se han argumentado que México no debería desaprovechar incorporarse a la conformación del bloque de comercio que geográficamente le es más afín. La inversión se vería atraída por el bajo costo de la mano de obra y mejores condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos y Canadá. La mayor inversión incorporaría procesos de tecnología de punta y los beneficios del mercado más grande del mundo.

Dentro de los inconvenientes el más evidente lo constituye la gran asimetría entre las economías mexicana y estadounidense. El PNB de México representa el 6% del de Estados Unidos, el PIB percapita norteamericano es 6 veces mayor que el mexicano, el mercado de éste último representa menos del 6% de las exportaciones totales de E.U., y nuestro país sólo abastece alrededor del 5.7% de las importaciones norteamericanas.¹⁵

En los años de ajuste al TLCAN seguirá habiendo de sectores que se verán afectados por el Tratado de Libre Comercio; sin embargo, debemos además de tratar de incorporar directamente nuestros productos a ésta región, buscar la complementariedad a través de relaciones de inversión o coproducción entre empresas de los tres países y pactar acuerdos comerciales que ataquen de raíz no solamente las barreras arancelarias, sino también las no arancelarias que distinguen al mercado norteamericano.

Pero sobre todo debemos estar conscientes de que uno de los grandes retos para México ante el TLCAN lo constituye la reestructuración industrial, ya que sin una planta industrial moderna difícilmente podremos hacerle frente a la competencia prevaleciente en estos mercados y sobre todo el de Estados Unidos.

En este contexto, el empresario mexicano deberá continuar preparándose y buscando la forma de participar activamente no sólo en la región norte, sino también en América Latina, Europa y Asia, que representan mercados potenciales para nuestros productos y que además ayudarían a lograr un desarrollo más equilibrado de nuestro comercio exterior.

Así pues, se observa que la voluntad mexicana de apertura hacia la economía internacional, se ha reforzado, entre otros aspectos ya señalados, con el desarrollo de la presencia de México en múltiples negociaciones multilaterales, bilaterales y regionales con el firme propósito de diversificar mercados y productos; sin embargo, las cifras nos demuestran que la diversificación de mercados no se ha dado y que por el contrario nuestro comercio exterior se sigue concentrando en un sólo país: Estados Unidos.

Por lo tanto el gran reto para México en los próximos años será lograr la explotación y conquista de nuevos mercados y la diversificación y crecimiento de nuevos productos exportables que reflejen la consolidación de la industria nacional capaz de hacer frente a la competencia internacional.

¹⁵ Meyer, Lorenzo, "Sin T.L.C. no hay salvación". Excelsior, 18 sept 1993.

Con este Tratado se extiende de manera natural el modelo de desarrollo "hacia afuera" seguido por México durante los años recientes. Las reformas estructurales y la política de estabilización constituyen el punto de partida para esperar los beneficios comúnmente postulados como justificación de un acuerdo comercial de esta naturaleza. De esta manera el sostenimiento del dinamismo de las exportaciones no petroleras configura un ambiente propicio para una mejor inserción de México en la globalización.

Finalmente, debemos estar conscientes de que independientemente de sus logros o deficiencias, las políticas adoptadas en el ámbito interno en materia fiscal, promocional y financiera, aunadas al proceso de negociación a nivel multilateral, bilateral y regional conforman en su conjunto la totalidad de la política que México ha llevado a cabo en los últimos 10 años como estrategia de promoción a las exportaciones, por lo que sus resultados además de la crítica propositiva, requiere de la cooperación de todos los sectores de la economía en la búsqueda y proposición de alternativas viables que nos permitan superar nuestras diferencias y lograr un desarrollo integral de nuestra economía.

4.3.2 Principales acuerdos comerciales de México con otros países del mundo.

El proceso de globalización económica ha incrementado la competencia por los mercados de exportación, así como por los recursos de inversión. Ante tal consideración, se concluyó que una política de negociaciones comerciales para abrir los principales mercados de nuestro país y atraer inversiones, era un instrumento fundamental para complementar el modelo de desarrollo orientado hacia afuera, cuya adaptación se inició después de la crisis económica de 1982.

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

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

América Latina

La similitud histórica, cultural y social existente entre México y América Latina no guarda proporción alguna con sus vínculos económicos y comerciales, ya que actualmente los intercambios de nuestro país con la región representan un

porcentaje muy pequeño del comercio exterior de México.¹⁴

Acuerdo de complementación económica entre México y Chile

En el marco del Tratado de Montevideo (1980), que prevé la integración de América Latina mediante acuerdos bilaterales o multilaterales, y en vista de la necesaria complementación económica comercial en un mundo globalizado y la coincidencia de la apertura comercial en ambos países, el 22 de septiembre de 1991 Chile y México firmaron un Acuerdo de Complementación Económica, que entró en vigor el 1º de enero de 1992, teniendo como objetivos intensificar y diversificar las relaciones comerciales de ambos países, coordinar y complementar las actividades económicas, así como facilitar la creación y fomento de empresas bilaterales y multilaterales de carácter regional.¹⁵

Este acuerdo contiene un programa de liberación comercial, de aranceles y de restricciones no arancelarias, un conjunto de reglas para promover los intercambios y diversas disposiciones para facilitar la operación bilateral.

El programa de desgravación fijó como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% ad valorem al 1 de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países. A partir de este arancel base de 10%, se estableció el programa de liberación comercial que considera cuatro tipos de productos: productos con desgravación rápida (4 años), productos de la industria automotriz, productos con desgravación lenta (6 años) y una lista de excepciones de productos que no se considera en este programa de desgravación.

Tratado de libre comercio del grupo de los tres (Colombia, México, y Venezuela)

En junio de 1994, los presidentes de México, Colombia y Venezuela firmaron el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres, mismo que entró en vigor a partir del 1º de enero de 1995.

Este Tratado también incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de las mercancías originarias de los países firmantes. En el caso especial de Venezuela, se acordó excluir temporalmente de dicho esquema el comercio de textiles.¹⁶

Para el año 2005, Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75% y 73%, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. En el año 2010 se añadirá 22% y 26%. De esta manera sólo 3% y 1%

¹⁴ El 5% del comercio de México con el mundo se realiza con los países de la ALADI.

¹⁵ Diario Oficial de la Federación, 23 de diciembre de 1991.

¹⁶ Diario Oficial de la Federación, 9 de enero de 1995.

de las exportaciones a esos mercados quedarán excluidos del trato preferencial.

En materia agrícola, se acordó un programa general de desgravación de 10 años que incluye una lista de excepciones temporales de cada país, que será revisada anualmente.

Con la firma del acuerdo trilateral se espera incrementar el Comercio Exterior con estos países que en valor ha representado una proporción mayor que el realizado con Chile y Costa Rica.

Tratado de libre comercio México-Costa Rica

Las negociaciones entre México y Costa Rica para establecer un Acuerdo bilateral, iniciaron en agosto de 1991 y concluyeron en marzo de 1994. Este Tratado entró en vigor el 1º de enero de 1995, representando al igual de los que hasta ahora hemos mencionado un importante esfuerzo para que nuestra economía crezca y los productores nacionales puedan ingresar a otros mercados.

Con su entrada en vigor se liberó de aranceles a 70% de las exportaciones mexicanas a ese país. Otro 20% se desgravará en cinco años y el último 10% en 10 años, de manera que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.¹⁷

Con este tratado se aplicarán reglas más transparentes y seguras a los sectores productivos de ambas naciones, a la vez que se promoverán más activamente el comercio de bienes y servicios y la inversión.

Tratado de Libre Comercio México-Bolivia

El Tratado con Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995, y prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exportan a Bolivia, como tractocamiones, autobuses, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.¹⁸

El plazo máximo de desgravación para el resto de los productos industriales es de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10%. Algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos y aguacate, fresa, cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, cebolla, melón, nopales, cacahuates, jugos cítricos, de papaya manzana y durazno, entre otros. El plazo máximo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentran el maíz y el frijol.

¹⁷ Diario Oficial de la Federación, 10 de enero de 1995

¹⁸ Diario Oficial de la Federación, 11 de enero de 1995.

4.4 Análisis del sector externo 1988- 1994.

El análisis de los resultados del comportamiento del sector externo de México una vez consolidada la apertura de la economía nos indicará los avances del sector, las limitantes a las que se enfrenta, así como su aportación al crecimiento económico del país, y de esta manera, será posible obtener conclusiones acerca del camino que pensamos sería recomendable seguir en materia de promoción del comercio exterior para que el sector externo aumente su capacidad de arrastre del resto de la economía.

En el lapso comprendido entre 1988 y 1994 las exportaciones totales, incluyendo maquiladoras, aumentaron en cien por ciento al pasar de 30,000 a 60,000 millones de dólares (ver cuadro 4.6). Sin considerar la parte correspondiente a las maquiladoras, las exportaciones pasaron de 20,700 a 34,600 millones de dólares (ver cuadro 4.7), el incremento fue de 70%.

La participación de las exportaciones mexicanas en las mundiales se ha venido incrementando desde 1980. En ese año participaron en las exportaciones mundiales con 0.95%, 1.22% en 1990 y 1.45% en 1994.¹⁹

El notable incremento de las exportaciones se explica básicamente por la participación de las manufacturas, las que representaron de 1988 a 1994 60.4% del total de las exportaciones del sector no maquilador. Si se considera a la industria maquiladora de exportación, las manufacturas participaron con 78% del total exportado. Las exportaciones de manufacturas no maquiladoras se duplicaron de 12,332 en 1988 a 24,940 millones de dólares en 1994.

El rápido crecimiento de la industria manufacturera no maquiladora se basó principalmente en las ramas automovilística, de equipo eléctrico y electrónico y maquinaria y equipo diverso.²⁰

En 1994, trece productos concentraron el 42% del total de las exportaciones, incluyendo operaciones de la industria maquiladora, entre ellos destacan el petróleo crudo, automóviles, cables para electricidad, máquinas para procesos de información, artículos y fibras textiles, transformadores y motores eléctricos, legumbres y hortalizas.

La participación de las exportaciones petroleras en el total también ha continuado disminuyendo considerablemente, ya se había mencionado que en 1982 llegaron a participar con 77.8% del total de las exportaciones, hacia 1988 su participación era de 32.4% y en 1994 de 21.7%, sin considerar las exportaciones de las maquiladoras. (Véase cuadro 4.7)

¹⁹ Cervantes González, Jesús. Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, N° 3 México, Marzo 1996, p. 178

²⁰ Lecuona, Ramón. Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Núm. 2, México, febrero 1996 p. 95

Cuadro 4.8

MÉXICO: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES POR RAMA DE ACTIVIDAD.
(Miles de dólares)

Concepto	1 9 8 8			1 9 8 9			1 9 9 0			1 9 9 1			1 9 9 2			1 9 9 3			1 9 9 4		
	Exp.	Imp.	Saldo comercial	Exp.	Imp.	Saldo comercial	Exp.	Imp.	Saldo comercial	Exp.	Imp.	Saldo comercial	Exp.	Imp.	Saldo comercial	Exp.	Imp.	Saldo comercial	Exp.	Imp.	Saldo comercial
Total	36,882	26,882	2,816	35,171	34,766	485	46,711	41,383	(4,672)	42,688	48,868	(7,278)	48,168	62,129	(15,963)	51,888	65,367	(15,481)	60,862	79,349	(18,487)
Sector agropecuario	1,670	1,714	(104)	1,754	2,003	(249)	2,162	2,071	91	2,373	2,130	243	2,112	2,858	(746)	2,505	2,833	(128)	2,678	3,371	(693)
Industria Manufacturera	22,478	25,864	(3,506)	23,520	32,374	(8,854)	28,011	38,133	(10,122)	32,503	47,450	(14,947)	38,367	58,753	(22,446)	42,818	62,544	(19,726)	51,202	73,536	(24,336)
No maquiladora	12,332	16,176	(5,844)	13,191	23,048	(9,857)	15,138	28,812	(13,674)	18,870	35,688	(16,818)	17,627	44,816	(27,189)	20,785	45,901	(25,116)	24,940	55,072	(30,132)
Maquiladora	10,146	7,808	2,338	12,329	8,328	3,001	13,873	10,321	3,552	13,633	11,762	2,051	18,080	13,937	4,743	21,853	16,643	5,410	26,269	20,466	5,803
Industria extractiva	6,544	324	6,220	7,887	388	7,508	9,538	388	8,149	7,812	388	7,426	7,778	520	7,256	8,784	350	6,374	6,994	438	6,556

Fuente: Indicadores económicos del Banco de México

Cuadro 4.7

MÉXICO: OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR 1982-1994
 (Millas de millones de dólares)

Concepto	1982	Partici- pacón	Variación anual	1983	Partici- pacón	Variación anual	1984	Partici- pacón	Variación anual	1985	Partici- pacón	Variación anual	1986	Partici- pacón	Variación anual	1987	Partici- pacón	Variación anual	1988	Partici- pacón	Variación anual	
		%	%		%	%		%	%		%	%		%	%		%	%		%	%	
Balanza Comercial Total	6.8			13.7			13.0			8.8			4.6			8.6			1.8			
Exportaciones Totales * /	21.2	100.0	9.3	22.3	100.0	9.3	24.2	100.0	8.6	21.7	100.0	(16.3)	15.0	100.0	(26.3)	20.7	100.0	29.4	20.7	100.0	0.0	
Petroleras	18.6	77.8	12.0	18.0	71.7	(3.0)	18.8	86.8	8.8	14.8	68.2	(10.8)	6.3	29.4	(67.4)	6.9	43.0	41.3	6.7	32.4	(24.7)	
No petroleras	4.7	22.2	-2.1	4.3	38.3	94.0	7.6	31.4	38.8	6.8	31.8	(8.2)	8.7	66.6	46.8	12.0	58.0	33.7	14.0	47.8	16.7	
1 Agropecuarias	1.2	5.7	(20.0)	1.2	5.4	0.0	1.5	6.2	25.0	1.4	6.5	(6.7)	2.1	13.1	50.0	1.5	7.2	(28.6)	1.7	8.2	13.3	
2 Extractivas	0.5	2.4	(26.57)	0.5	2.2	0.0	0.5	2.1	0.0	0.5	2.3	0.0	0.5	3.1	0.0	0.6	3.0	30.0	0.7	3.4	16.7	
3 Manufacturera	3.0	14.2	11.11	4.8	20.6	63.2	5.6	23.1	21.7	5.0	23.0	(10.7)	7.1	44.4	42.0	49.8	47.8	39.4	11.6	56.0	17.2	
Importaciones Totales (FOB)	14.4	100.0	(26.78)	8.8	100.0	(40.3)	11.2	100.0	36.2	13.2	100.0	17.8	11.4	100.0	(13.6)	12.2	100.0	7.0	18.8	100.0	64.8	
1 Bienes de consumo	1.5	10.4	(48.43)	0.8	7.0	(68.8)	0.8	7.2	33.3	1.1	8.3	37.5	0.8	7.0	(27.3)	0.8	6.6	0.0	1.9	10.1	137.5	
2 Bienes de uso intermedio	8.4	58.3	(37.78)	5.8	67.4	(31.8)	7.8	69.6	34.5	8.0	68.2	15.4	7.6	66.7	(15.8)	8.8	72.1	15.8	13.0	68.8	47.7	
3 Bienes de capital	4.5	31.3	(40.79)	2.2	25.6	(61.1)	2.6	23.2	18.2	3.1	23.5	19.2	3.0	26.3	(3.2)	2.6	21.3	(13.3)	4.0	21.2	53.6	

Concepto	1989	Partici- pacón	Variación anual	1990	Partici- pacón	Variación anual	1991	Partici- pacón	Variación anual	1992	Partici- pacón	Variación anual	1993	Partici- pacón	Variación anual	1994	Partici- pacón	Variación anual			
		%	%		%	%		%	%		%	%		%	%		%	%			
Balanza Comercial Total	(0.80)			(3.00)			(11.30)			(20.70)			(18.90)			(24.30)					
Petroleras	22.80	100.00	10.14	26.80	100.00	17.64	26.80	100.00	0.37	27.80	100.00	2.23	30.00	100.00	9.09	34.60	100.00	18.33			
No petroleras	7.90	34.66	17.91	10.10	37.89	27.96	8.20	30.48	(18.81)	9.30	30.18	1.23	7.40	24.67	(16.84)	7.40	21.29	0.00			
No petroleras	14.90	65.34	8.43	18.70	62.31	12.08	18.70	68.82	11.98	19.30	69.82	3.67	22.60	78.33	17.71	27.10	78.32	19.31			
1 Agropecuarias	1.80	7.80	5.88	2.20	8.21	22.22	2.40	8.92	9.08	21.0	7.84	(12.80)	2.50	8.33	18.05	2.60	7.81	4.00			
2 Extractivas	0.60	2.63	(14.29)	0.60	2.24	0.00	0.50	1.86	(16.67)	0.40	1.45	(20.00)	0.30	1.00	(25.00)	0.40	1.16	33.33			
3 Manufacturera	12.50	54.62	7.78	13.90	51.67	11.20	15.80	58.74	13.67	16.70	60.73	5.70	19.80	66.00	18.56	24.10	82.70	21.72			
Importaciones Totales (FOB)	23.40	100.00	23.81	29.80	100.00	27.38	38.20	100.00	28.19	48.20	100.00	26.18	48.80	100.00	1.48	68.90	100.00	20.45			
1 Bienes de consumo	3.50	14.96	84.21	5.10	17.11	45.71	5.80	15.18	13.73	7.70	15.98	32.76	7.80	15.95	1.30	9.50	15.13	21.79			
2 Bienes de uso intermedio	15.10	64.53	16.15	17.90	60.07	18.54	23.80	62.30	32.98	28.90	59.86	21.43	30.00	61.35	3.81	36.10	61.75	20.33			
3 Bienes de capital	4.80	20.51	20.00	6.80	22.82	41.67	8.60	22.51	29.47	11.80	24.00	34.88	11.10	22.70	(4.31)	13.30	22.58	19.82			

*/No incluye maquiladoras

Nota: Los números en paréntesis son negativos.

Fuente: Indicadores Económicos de Banca de México

Cuadro 4.8

**CRECIMIENTO DEL PIB POR GRAN DIVISIÓN
(Porcentajes)**

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994	Promedio 1989-1994
Agropecuaria, silvicultura y pesca	-2.1	5.9	1.0	-1.0	1.4	1.9	1.1
Minería	-0.7	2.8	0.8	1.8	0.9	1.6	1.2
Industria manufacturera	7.2	6.1	4.0	2.3	-0.8	3.6	3.7
Construcción	2.0	6.9	2.4	7.8	2.8	6.4	4.3
Electricidad, gas y agua	7.7	2.9	2.7	3.0	4.2	7.7	4.7
Comercio, restaurantes y hoteles	3.8	4.1	4.3	3.6	-1.3	2.8	2.9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4.2	6.6	5.8	7.6	3.3	7.8	5.9
Financieros, seguros y bienes inmuebles	2.9	3.9	3.8	3.7	4.2	5.2	4.0
Comunales, sociales y personales	1.4	1.8	3.7	0.8	1.2	1.9	1.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

No obstante el elevado crecimiento de las exportaciones mexicanas y la modificación de su estructura, hay evidencias de que esta situación no se ha traducido en un mejoramiento del bienestar general. En un estudio reciente elaborado por el Colegio de México, la Fundación Konrad Adenauer y el Instituto de la Economía Mundial Kiel, dado a conocer en junio de 1997, se desprende que las exportaciones están concentradas en un reducido número de empresas. Cinco empresas exportan 20% de las exportaciones no petroleras, 41 empresas generan el 40% de esas exportaciones, 630 empresas generan el 80% de esas mismas exportaciones y, en contraste, 11,600 empresas apenas aporta 1%.²¹

En otros estudios también se señala que la concentración de las exportaciones se aprecia en mayor medida cuando se estudia por empresas o regiones, 2.7% de las empresas exportadoras venden más de 80% de las exportaciones totales, y el Distrito Federal, Jalisco, México y Nuevo León absorben la mayoría de las principales empresas exportadoras.

En cuanto a mercados, las exportaciones de México se destinan en su mayoría hacia América del Norte, 84% a Estados Unidos y el 2.5% a Canadá, a Centro y Sur América el 5%, a Europa también el 5% y el 2.6% a los países asiáticos.

En este periodo el peso se apreció, se mantuvo sobrevaluado, lo que aunado a la falta de capacidad y ¿tiempo? de la planta productiva para enfrentar la competencia internacional, propició el crecimiento de las importaciones.

Sin considerar las cifras de las maquiladoras, las importaciones se incrementaron 211% entre 1988 y 1994, al pasar de 18,900 a 58,900 millones de dólares (ver cuadro 4.7). Las mayores compras se concentraron en la industria manufacturera, las que para 1994 participaron con 93.5% del total.

La estructura de las importaciones por destino de los bienes se mantuvo similar en el periodo, 12% fueron bienes de consumo, 71% bienes de uso intermedio y 17% bienes de capital. (ver cuadro 4.7).

En el periodo 1988-1994, se registró un auge en el comercio exterior, centrado en las manufacturas, que poco tuvo que ver con la dinámica de la producción manufacturera y que poco incentivó el crecimiento general de la economía. Esto obedeció al desplazamiento de los bienes mexicanos de consumo e intermedios por efecto de un notable crecimiento de las importaciones, favorecidas por un tipo de cambio real que se apreció constantemente, así como por la expansión acelerada del crédito al sector privado. En buena medida la reconversión de las empresas se limitó a las grandes corporaciones transnacionales que podrían abastecer el mercado internacional con productos

²¹ Vázquez Tercero, Héctor. Concentración de las Exportaciones. El Financiero, 23 de junio de 1997. p. 34 y Zúñiga Manel. Concentran cinco empresas exportaciones Reforma, 12 de junio de 1997. p. 42 A.

manufacturados en México y al establecimiento de maquiladoras que también podían aprovechar la mano de obra barata.

El limitado crecimiento promedio de 3.7% del PIB manufacturero en el período 1989-1994 (ver cuadro 4.8), que como se apuntó fue el principal generador de las exportaciones y supuesto motor de la economía, limitó la posibilidad de arrastrar a otros sectores. El principal efecto directo se reflejó en la división de transporte, almacenamiento y comunicaciones que presentó la mayor tasa de crecimiento en el período, 5.9%, debido a la creciente demanda de movilización de bienes hacia y desde el exterior. Otro sector que presentó un crecimiento promedio considerable fue el de la construcción, 4.7%, sin embargo en cierta medida está disociado del comercio exterior. Por el contrario el sector agropecuario, la pesca y la minería presentaron crecimientos ligeramente superiores a 1% en promedio anual, que también se vieron afectados negativamente por la revaluación del peso.

En opinión de algunos autores el abaratamiento artificial de la importación de bienes intermedios impidió que se avanzara en la vinculación de la producción de las empresas exportadoras con las empresas pequeñas y medianas mexicanas, lo que redujo el valor agregado nacional incorporado a los productos.²²

Por lo que hace a los bienes de capital, no se observa que la planta productiva haya avanzado en su modernización y ampliación, la importación de este tipo de bienes mantuvo su participación en el total en alrededor de 17%.

En el período 1988-1994 la balanza comercial arrojó un déficit acumulado de 78,800 millones de dólares, sin considerar a la industria maquiladora de exportación. (Ver cuadro 4.7).

En ese lapso, la industria manufacturera no maquiladora presentó un déficit comercial de 125,000 millones de dólares (ver cuadro 4.6), los que no pudieron ser compensados por los superávit de las maquiladoras y de la industria extractiva, 26,500 y 44,300 millones de dólares, respectivamente. De esta manera, el déficit comercial del país en el período 1989-1994, considerando a las maquiladoras, ascendió a 56,100 millones de dólares, el cual fue provocado por el sector manufacturero.

Una explicación interesante sobre ese déficit del sector manufacturero nos la proporciona Fernando J. Chávez en su estudio "Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983-1994"²³, elaborado con base en información a nivel de empresa, en el que señala que la creciente presencia de las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior en la fase de reactivación económica (1989-1994), más por la vía de las importaciones que de las exportaciones, contribuyó al resurgimiento del desequilibrio comercial. En ese período coexisten

²² op. cit. Lecuona, Ramón p. 97

²³ Chávez Gutiérrez, Fernando. Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Núm. 4, México, abril de 1996.

saldos superavitarios de las principales empresas exportadoras e importadoras y deficitarios del país, lo que indica que el monto del déficit de las pequeñas y medianas empresas creció más que el superávit de las principales empresas, hasta el punto en que surgió el déficit comercial de toda la economía.

Una explicación sobre estos resultados que apunta el autor, consiste en que la falta de capacidad de las pequeñas y medianas empresas para enfrentar por sí solas los desafíos de la apertura económica en un escenario de modesta reactivación, se debió a una política industrial que no pudo salvaguardarlas del riguroso y rápido proceso de competencia abierta con el exterior.

La planta productiva nacional se enfrentó a la competencia internacional con un insuficiente nivel de productividad y competitividad.

Con base en los resultados anteriores se puede decir que el modelo seguido en el período 1988-1994 basado en la apertura de la economía, aunque impresionante desde la óptica del crecimiento de las exportaciones, se ha caracterizado por una acentuada concentración de las exportaciones por ramas productivas, empresas, regiones y mercados y por una reducida capacidad de las ventas externas para penetrar o arrastrar al resto de la economía y la incapacidad de muchas empresas para incorporarse a la cadena productiva de exportación.

CONCLUSIONES

A pesar de la importancia que se ha otorgado al sector exportador en México en los últimos años y del crecimiento mostrado por las exportaciones, sus efectos no se han proyectado al resto de la economía, debido a las siguientes consideraciones:

- En el país no hay realmente una política industrial que aliente la modernización y competitividad que demanda la planta productiva. Los Programas de fomento y modernización industrial y del comercio exterior, han sido meramente de carácter indicativo, ya que las metas que se han propuesto desde finales de los años setenta, cuando se inicia en México la planeación industrial integral, no se han alcanzado debido a que la política industrial ha tenido una evolución errática y no ha propiciado un cambio hacia una estructura industrial más eficiente y descentralizada.
- El buscar resolver simultáneamente problemas tan diversos como el rezago tecnológico, la inversión y la creación de empleo en actividades prioritarias y la concentración geográfica de la actividad económica mediante la política industrial y de estímulos fiscales, significó que el objetivo de ser competitivos a nivel internacional, se perdiera en los diversos programas puestos en práctica para alcanzar tan variadas metas.
- A partir de la apertura comercial, el país se transformó en una nación exportadora y receptora de importaciones, que trajo como consecuencia un abultado déficit externo, provocado por el sector manufacturero.
- A pesar de que existen apoyos específicos en materia de promoción de las exportaciones, éstos adolecen de fallas como tales, pues no se han reflejado en un incremento real de empresas exportadoras, ya sea directas o indirectas. Los programas de apoyo a los exportadores, a pesar de sus buenos propósitos, no han logrado conformar una base exportadora eficiente y competitiva, además de que no responden realmente a las necesidades de la industria mexicana, integrada en gran medida por pequeñas y medianas empresas.
- Por ejemplo los programas para fomentar las exportaciones como son los programas de importación temporal para producir artículos de exportación, de empresas de comercio exterior y de empresas altamente exportadoras, sólo han sido aprovechados por una parte de los exportadores, ya que los requisitos solicitados, por lo general, sólo pueden ser cubiertos por las grandes empresas. Además de que no han propiciado un vínculo entre grandes empresas exportadoras directas y las pequeñas y medianas empresas exportadoras indirectas. Tampoco se ha logrado diversificar el destino de nuestras exportaciones.

- El sector externo de México enfrenta obstáculos y deficiencias en materia de financiamiento, tecnología, infraestructura, educación, transportes, comercialización y reglamentación.

De conformidad con el análisis efectuado, se confirma la hipótesis planteada de que una política industrial y comercial activa, encaminada a fortalecer la industria nacional, brindándole los apoyos necesarios para competir a nivel internacional en un mercado caracterizado por la globalización, llevaría a mejores resultados que los obtenidos con la estrategia basada en el libre comercio e incentivos neutrales.

A manera de conclusiones y retomando las ideas básicas de las nuevas teorías del comercio internacional señaladas en el primer capítulo de esta tesis, que consisten en la naturaleza imperfecta de los mercados, el efecto del aprendizaje y el papel de las economías de escala, se apuntan las siguientes reflexiones:

La promoción de las exportaciones debe crear las condiciones y mecanismos para promover la participación de bienes mexicanos en el mercado internacional, por medio del fomento a la productividad y competitividad de la industria, así como el avance en la negociación de nuevos acuerdos comerciales, como el que actualmente se está negociando con la Comunidad Económica Europea.

Las imperfecciones del mercado asociadas a la diferenciación de productos, calidad, diseño, marca, empaques, se deben considerar al diseñar una estrategia orientada a las exportaciones. Diferenciar productos y encontrar consumidores, esto es más fácil cuando el gobierno participa identificando nichos, promoviendo exportaciones y apoyando estudios de mercado.

Por lo que hace a las economías de escala, si se reconoce su importancia, se justificarían etapas temporales de sustitución de importaciones para promover exportaciones aplicando ciertas barreras proteccionistas, lo que apoyaría a las empresas para incrementar producción, reducir costos y finalmente participar en el mercado internacional. Propiciar la asociación entre pequeñas y medianas empresas con fines productivos ayudaría a resolver problemas de escala y facilitaría la vinculación de proveedores nacionales con los grandes exportadores.

El conocimiento de una tecnología y su adaptación, tiene efectos de aprendizaje que a la larga reducen costos. Sería importante que se analizara la posibilidad de conceder apoyos a estas actividades, adquisición, adaptación, innovación o desarrollo de tecnología, favorecer la investigación aplicada. El dominio de la tecnologías también genera economías externas en otras empresas. Promover estas actividades es fundamental para facilitar la competencia internacional.

Además de estas ideas, sería importante mejorar los programas existentes teniendo como propósito la incorporación a los mismos de las pequeñas y medianas empresas, mediante la revisión de los requisitos exigidos y la desregulación de los programas Altex, Pitex y Ecex.

Estas sugerencias no implican volver a prácticas proteccionistas y de sustitución de importaciones que se aplicaron en el pasado y que propiciaron una industria aislada e incompetente, sino fomentar el crecimiento de las exportaciones, pero de tal manera que sus efectos se ramifiquen al resto de la economía desarrollando tanto exportadores directos como indirectos en el marco de una economía abierta al mercado internacional y de políticas comerciales e industriales selectivas, identificando lo que se puede producir y vender y a qué mercados. Por supuesto que estas medidas deben diseñarse sin contravenir las disposiciones que en materia de subvenciones establece la Organización Mundial de Comercio y dentro de los márgenes de operación convenidos en los tratados comerciales suscritos por México.

La controversia acerca de que si el crecimiento orientado al exterior se logra con la liberación del comercio y la neutralidad de los incentivos, o bien emprendiendo políticas comerciales e industriales selectivas que permitan identificar, crear y adquirir una ventaja comparativa, adquiere una gran importancia por sus implicaciones para alcanzar los objetivos de crecimiento de las exportaciones y su impacto en el crecimiento de nuestra economía, y sobre todo en materia de desarrollo económico.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1. Alzati, Fausto. México en la economía internacional: oportunidades y retos de la globalización. Ed. Diana, México 1990.
2. Anwar, Shaik. Sobre las Leyes del Intercambio Internacional. New School for Social Research. 1976
3. Barnet, Richard. Global Reach. Ed. Grijalbo, México 1974.
4. Blanco Mendoza, Herminio. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. México. Ed. FCE, 1994, p. 22.
5. CEESP. Modernización y Productividad. El reto urgente para la industria mexicana. Ed. Diana, México 1988.
6. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. (CIDAC), El reto de la globalización para la industria mexicana. col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México 1989.
7. CIDAC, La Conversión Industrial en México, col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México 1988.
8. CIDAC. El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. col. Alternativas para el futuro, Ed. Diana, México 1991.
9. Clavijo, Fernando y Casar, José I. (compiladores). La Industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial. Vol. 80, tomos I y II. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
10. Dirección General de Promoción Fiscal, S.H.C.P. Política de Racionalización de la Protección y de Fomento a las Exportaciones Petroleras. México, 1988. p. 11
11. Feketekuty Geza. Comercio internacional de servicios. Ed. Gemika. México 1990.
12. Franzylber Fernando. La industrialización trunca de América Latina. Ed. Nueva Imagen, México 1988.
13. Furtado, Celso. Teoría y Política del Desarrollo Económico. México, Siglo XXI, Editores.

14. Grunwald, Joseph. La Fábrica mundial. Ed. FCE, México 1991, p. 24.
15. Henine, Ernesto. Sustitución de exportaciones, estrategia de desarrollo económico para México. Ed. Diana, México, 1987, p. 97.
16. Jagdish, Bhagwati. Algunas tendencias recientes en la teoría pura del comercio internacional.
17. Millán, Julio A. La cuenca del Pacífico. Ed. NAFIN-FCE, México 1992, p.90.
18. Sánchez Ugarte, Fernando. "La industrialización en México", en Rubli, Federico y Solís, Benito; México hacia la Globalización. México, Ed. Diana, 1992.
19. Torres Gaytán, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Decimocuarta Edición, Ed. Siglo XXI, México, 1987.
20. Vanek, Jaroslav. Comercio Internacional. Teoría y política económica UTEHA, México, 1964.
21. Villareal, René. Liberalismo social y reforma del Estado. Ed. NAFIN-FCE, México, 1993.
22. Villareal, René. México 2010 de la industrialización tardía a la reestructuración industrial. Ed. Diana, México 1988.

REVISTAS

1. Agosin, Manuel y Tussie, Diana. Nuevos dilemas en la política comercial para el desarrollo. Comercio Exterior. Vol. 43, núm. 10. México. Octubre de 1993.
2. Alarcón, Enrique. La promoción de las exportaciones en nuestro país. Directorio ANIERM. México, 1997.
3. Borrego, John. La economía global contexto del futuro, en Investigación Económica. UNAM, México enero-marzo 1990.
4. Cervantes González, Jesús. Revista de Comercio Exterior. Vol. 46, N° 3. México, Marzo 1996.
5. Chávez Gutiérrez, Fernando. Revista de Comercio Exterior. Vol. 46, Núm. 4, México, abril de 1996.

6. De María y Campos, Mauricio. México frente a los nuevos retos de la revolución tecnológica en Comercio Exterior, vol. 38, Núm. 12.
7. Ferrer Vera, Oscar. México Protagonista en la Globalización del mercado mundial, Ponencia del Congreso mexicano de la industria de la construcción, México abril 1993.
8. Hernández Cervantes, Héctor. Lineamientos de la política comercial actual en Comercio Exterior. Vol. 38, Núm. 16, México, Junio 1988.
9. La política industrial en el desarrollo económico de México, en El Mercado de Valores Año, XLVII, Núm. 44, México, Noviembre de 1987,
10. Lecuona, Ramón. Revista de Comercio Exterior, Vol. 46, Núm. 2, México, febrero 1996.
11. Pabat, Alejandro. Configuraciones del mundo actual en revista política y cultura Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco. invierno-primavera de 1993, año 1, Núm. 2.
12. Sagasti, Francisco. América latina en el nuevo orden mundial fracturado: perspectivas y estrategias. Comercio Exterior Vol. 42, Núm. 12 Dic. 1992.
13. Secofi. "Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994". Comercio Exterior. Vol. 40, Núm. 2. México. Febrero de 1990. p.164-169.
14. Secofi. Desempeño de la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones.
15. Secretaría de Relaciones Exteriores. "Plan Nacional de Desarrollo 1989- 1994". México. 1989. p.85.
16. Ten Kate, Adriaan. El ajuste estructural de México: dos historias diferentes en Comercio Exterior. vol. 42, núm.6, México, Junio 1992.
17. Vázquez Tercero, Héctor. Las exportaciones y el cambio estructural de la economía mexicana en Comercio Internacional Banamex. Vol.3, Núm.3, sep. 1991.

TESIS

1. Bretón Mora, Elia Herlinda, Perspectivas de los Países Latinoamericanos y el Comercio Internacional Tesis Facultad de Economía UNAM. 1978.
2. Lozano, Lucrecia, Globalización y Regionalización en la economía internacional " en Relaciones Internacionales. FCPYS, UNAM, julio-sept. 1993.
3. Ochoa Hernández, María. Las empresas de Comercio Exterior en el contexto de la economía internacional 1982-1992. Tesis Facultad de Economía UNAM. México 1994.

PERIÓDICOS

1. Diario Oficial de la Federación (varias fechas).
2. Meyer, Lorenzo, "Sin T.L.C. no hay salvación". Excelsior, 18 sept. 1993
3. Vázquez Tercero, Héctor. Concentración de las Exportaciones. El Financiero, 23 de junio de 1997. p. 34. Zúñiga, Mariel. Concentran cinco empresas exportaciones. Reforma, 12 de junio de 1997.
4. Zúñiga, Mariel. Concentran cinco empresas exportaciones. Reforma, 12 de junio de 1997.