



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

CAMPUS ACATLÁN

HEMEROTECA Y DOCUMENTACION



**"LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL COMERCIO
MUNDIAL DE MERCANCÍAS DE 1995 A 1999"**

TESIS

QUE PRESENTA:

ELIZABETH PEÓN VALLE

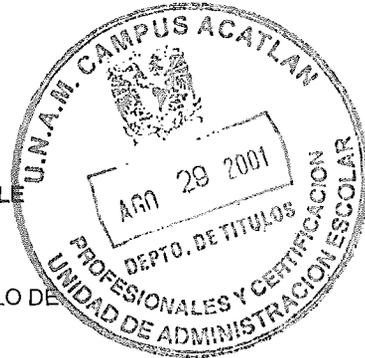
PARA OBTENER EL TÍTULO DE

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

M-0295999

MEXICO, D.F.

2001.





Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

*A mis padres, por el amor,
el impulso y la confianza
que me han brindado
durante toda mi vida.*

*A mis hermanos, por su amistad
y su cariño, que me han fortalecido
y me han hecho sonreír día con día.*

*A Héctor, por el apoyo, el amor
y la paciencia que siempre me entregas,
haciéndome una persona muy feliz.*

*A la maestra Mercedes, porque
su entrega y dedicación a la docencia,
son dignos de admirar*

*Al programa PROBETEL, por brindarme
la oportunidad y la ayuda necesaria,
para realizar mi tesis participando
en un proyecto de investigación*

*A Hector Herrera y Marcos Guerra,
por todo el apoyo que me han brindado,
tanto profesional como personalmente.*

*A mis grandes amigas, Mariana, Erika
y Karla, por escucharme, apoyarme
y estar conmigo siempre que las necesito.*

*A todos ustedes que de alguna
forma han influido en mi vida y me
han ayudado a ser una mejor persona.*

“LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS DE 1995 A 1999”

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
Capítulo 1. Comercio Mundial	
1.1 Principales teorías de comercio internacional	9
1.2 Evolución del comercio internacional.....	29
1.3 Características del comercio internacional.....	34
1.3.1 Comercio internacional por regiones.....	38
1.3.2 Repercusiones de la caída de los precios de los productos básicos.....	43
1.3.3 Las consecuencias comerciales de la crisis financiera asiática.....	45
1.3.4 Competencia por mercados.....	49
Capítulo 2. México en su Comercio Exterior	
2.1 Antecedentes de política de comercio exterior y participación de México en el comercio mundial de mercancías de 1970 a 1994....	60
2.1.1 Antecedentes Comerciales de México con sus principales socios comerciales.....	70
2.1.2 Características de la política económica internacional de los regímenes presidenciales de 1970 a 1994.....	73
2.1.3 Estrategias de Comercio Exterior.....	79
2.1.4 Evolución del comercio de mercancías durante dicho período.....	95
2.1.3.1 Análisis de la evolución de exportaciones.....	95
2.1.3.2 Análisis de la evolución de importaciones.....	114
2.2 La reforma económica de México en relación con la apertura comercial.....	120
Capítulo 3. México y su participación en el comercio mundial de mercancías de 1995 a 1999	
3.1 La política económica del presidente Ernesto Zedillo.....	134
3.2 Comercio exterior de mercancías.....	147
3.2.1 Exportaciones por principales grupos de productos y mercados.....	155

3.2.2 Importaciones por principales grupos de productos y mercados.....	161
3.3 La industria maquiladora y el comercio exterior.....	165
3.4 Principales socios comerciales y la balanza comercial de México.....	172
CONCLUSIONES.....	184
GLOSARIO.....	193
BIBLIOGRAFÍA.....	197

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el comercio exterior de México se ha incrementado en forma importante, pasando a ser la piedra angular de la economía nacional y propiciando un gran crecimiento del sector industrial y comercial quedando atrás la fuerte dependencia del petróleo.

La denominada globalización de los mercados, la integración a la economía internacional, la diversidad de transacciones y los acuerdos comerciales son algunos de los factores que explican la profunda transformación experimentada en los mercados nacionales. Es por ello, que nuestro comercio exterior no es una expectativa más, sino una realidad en nuestro país, habiendo obtenido resultados que han marcado un camino claro, firme y lleno de retos para los agentes económicos que hoy participan en el comercio exterior de México.

Atendiendo a lo anterior, el objetivo principal de la presente investigación es analizar la participación de México en el comercio mundial de mercancías en los primeros cinco años del gobierno de Ernesto Zedillo, ya que en este gobierno fue cuando se aplicó de manera más contundente la apertura comercial de México. Asimismo, se analizarán los productos que importa y exporta México a todo el mundo y quienes son sus principales socios comerciales. Lo cual, permitirá relacionarlo y compararlo con el comercio exterior que se llevaba a cabo en años anteriores, cuando el proteccionismo estaba vigente, para de esta manera poder visualizar la evolución del comercio de este país.

Por tanto, para poder comprender mejor las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo debemos atender a los acontecimientos históricos económicos y políticos del país, pero también se debe observar la situación internacional, en la que definitivamente se encuentra inmerso debido a la globalización.

Así vemos que México fue convertido en una colonia de España por la vía de una conquista violenta. En la división internacional del trabajo que como colonia se le impuso, le toco desempeñar un papel desfavorable, fundamentalmente la de ser una zona productora y exportadora de excedente económico a través de minerales preciosos y algunos productos agrícolas al mismo tiempo que era receptora, a través de España de las mercancías elaboradas en países como Gran Bretaña, Francia y Holanda que entonces se desarrollaban sobre la base de un nuevo modelo de producción denominado capitalismo.

Y a pesar de que México logró su independencia en 1810, continuo siendo un país productor, ya que era el papel que siempre había jugado y además por la influencia que tenían los países desarrollados sobre de él.

Ya en este siglo, durante la época de 1970, que es la época que se tomara como antecedente en este trabajo, América Latina se caracterizaba por ser una región en donde el comercio exterior había perdido importancia con relación a que en 1950 ocupaban el 11.1% del volumen del comercio mundial y en 1976 sólo ocupaban el 5.7%. Por su parte México se vio más afectado en su participación en el comercio mundial, pero elevó en términos absolutos su comercio.

A partir de dicho período México comenzó a realizar su comercio exterior principalmente con Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Japón. Además, el Estado tenía gran importancia en la magnitud de las importaciones y en las exportaciones. Ya que abarcaba múltiples formas directas e indirectas que influyen en el comercio exterior.

El desarrollo del comercio exterior en la década de los setenta, reflejaba que México era una economía dependiente subdesarrollada con fuertes rasgos monopólicos y con una alta concentración de capital y la riqueza, pero que en los anteriores cincuenta años había tenido una expansión sin precedentes en la historia económica del país.

Por ser una economía dependiente y subdesarrollada las importaciones estaban compuestas principalmente por bienes de producción; mercancías y servicios para grupos de población altamente privilegiados y por una creciente importación de alimentos básicos para satisfacer las necesidades elementales.

A causa de su insuficiente desarrollo, las exportaciones se habían compuesto principalmente de productos agrícolas y minerales y es hasta mediados de los setenta que las exportaciones de productos industriales empiezan a tener importancia.

Así vemos que tanto la importación como la exportación de mercancías habían experimentado un notable crecimiento, pero de manera tal que los patrones de consumo derivados de la distribución del ingreso y más concretamente el tipo de desarrollo industrial dependiente apoyado en la sustitución de importaciones habían dado lugar a mayores importaciones y consiguientemente a la aparición de fuertes déficits en la balanza comercial, que en su mayor parte era cubierto con el ingreso de capitales.

Por tanto, es de gran relevancia analizar la participación que ha tenido México en el comercio mundial, como ha sido beneficiado y tomando en cuenta el contexto internacional, como en cada momento, ha sido influenciado.

Las circunstancias internas como la situación geográfica, el clima, las características sociales y económicas, entre otras; así como las circunstancias externas, modifican las necesidades, los patrones de consumo y las ventajas competitivas respecto a otros países en cada momento histórico. Asimismo, la política económica interna que se ha llevado a cabo en los últimos años influye en el tipo de mercancías, así como en los flujos comerciales del país.

De esta manera, se pretende analizar la participación de México en el actual comercio mundial, la importancia de sus mercancías para el resto del mundo y los flujos comerciales; todo ello mediante la observación de la evolución del comercio a partir de la implantación de la sustitución de importaciones.

A partir de lo anterior, se pretende aportar a los internacionalistas datos del intercambio comercial de México, desde los setenta y principalmente de la actualidad; para que puedan comprenderse las consecuencias positivas o negativas que ha tenido la política de apertura comercial en el país. Asimismo, se pretende dotar a los internacionalistas de un documento de análisis de la evolución del comercio mundial de México, para que al momento que estos realicen un análisis de dicho tema, en su actualidad, puedan comprenderlo mejor observando como se llevaba a cabo en el pasado y la evolución que este tuvo.

Por tanto, como se menciono anteriormente, durante la presente investigación se analizará la evolución del comercio mundial de mercancías en el período de 1995 a 1999, para poder determinar si México ha aumentado o disminuido su participación en este sector.

Para lo cual, en primer lugar, se analizarán brevemente las principales teorías comerciales, las cuales no darán una idea mas concreta sobre el como y el porque se ha llevado el comercio mundial de la manera que ha sido, entendiendo los diferentes contextos internacionales a los que se enfrentaban los países y por tanto las características del comercio internacional que se llevan a cabo.

La mundialización de la economía acelerada en el proceso de globalización, repercute en la política económica de los Estados, los cuales han adoptado reformas económicas internas y dirigidas al exterior; tales como la eliminación de barreras al comercio. Por ello, se examinará la evolución del comercio mundial actual incluyendo las características de dicha evolución. Así como las características del comercio internacional analizando brevemente los obstáculos que se presentaron, como fueron la caída de los precios de los productos básicos y la crisis financiera asiática; para de esa manera observar las consecuencias que esto ha tenido. Así mismo se observara la competencia por mercados que se lleva a cabo.

Posteriormente se analizará la evolución del comercio exterior en México, tomando en cuenta sus antecedentes cuando aplicaba una política proteccionista y cuando en 1993 comenzó la apertura comercial. Así mismo, se analizarán brevemente las políticas económico – comerciales de los diferentes presidentes de la República Mexicana, desde el período de Echeverría hasta Carlos Salinas de Gortari, así como la evolución del comercio de importaciones y exportaciones, observando la evolución de los principales productos de ambos sectores. Finalmente veremos el impacto legal y económico que tuvo México a partir de la apertura comercial.

Finalmente, a partir de la apertura comercial mundial, México ha tenido que aplicar medidas al respecto, por lo que se analizarán las reformas adoptadas por el presidente Zedillo en su política económica y como repercuten en el desarrollo de las exportaciones e importaciones. De la misma manera se observarán los principales mercados para la colocación de mercancías de exportación, así como los principales mercados de compra para los importadores mexicanos. Se analizará la balanza comercial de México con sus principales socios comerciales, para observar la conveniencia de continuar conservando buenas relaciones comerciales con sus socios comerciales.

Para concluir, se analizará la evolución y el alcance de la industria maquiladora de exportación, que a partir de 1992 tuvo un auge sorprendente. Observando, como se inició en el país y cual ha sido y es en la actualidad su participación en las exportaciones mexicanas.

PRIMER CAPÍTULO

COMERCIO MUNDIAL

PRINCIPALES TEORÍAS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Es importante ver como se ha desarrollado el comercio a través de los años, conociendo las diferentes corrientes y teorías que lo sustentaban y observar como algunas de esas teorías siguen siendo vigentes en nuestros días.

En primer lugar se analizará la importancia y actualidad de los mercantilistas. Así vemos, que la discusión entre proteccionismo y libre comercio, tuvo su origen en el siglo XVI, sin embargo, estos esquemas siguen aplicándose a nivel mundial.

La teoría moderna del comercio internacional tiene sus raíces en el pensamiento económico dominante de los siglos XVI, XVII y primera mitad del siglo XVIII, la cual se llamó: el mercantilismo.

En el siglo XVI, el libre comercio se convirtió en la bandera de las nuevas burguesías y sus enormes oligopolios, que exigían a los países débiles una economía abierta mientras estos aplicaban prácticas proteccionistas.

El período se inicia con el surgimiento de los Estados nacionales modernos (España, Francia e Inglaterra) y los grandes descubrimientos geográficos y técnicos, los cuales coincidieron con una profunda revolución de las ideas y valores de la sociedad europea respecto a la Edad Media. Por tanto el pensamiento mercantilista se inscribe en este contexto, con una visión pragmática de la realidad tratando de responder la principal preocupación económica de las emergentes monarquías absolutas, la cual era: ¿como enriquecer el Estado dentro y fuera de sus fronteras¹?

¹ Oyarzun de la Iglesia, Javier. *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*. En González, Sara (coord.) *Temas de Organización Económica Internacional*. México. McGraw Hill. 1993.

El mercantilismo se manifestó en los diferentes países de Europa Occidental y sus principales exponentes fueron: Tomas Mun en Inglaterra, Colbert en Francia, Pososhkov y Ordin Naschokin en Rusia y Kramer en Alemania.

La corriente mercantilista fue una consecuencia del movimiento comercial de los siglos XVI al XVII, manifestando que el centro del pensamiento mercantil era el Estado. Así vemos que el mercantilismo era una absoluta subordinación del individuo al Estado, ya que con la constitución y el fortalecimiento de las nacionalidades mediante la fusión de los feudos, se inició la ampliación del mercado nacional y esto dio como consecuencia el monopolio del comercio exterior y la colonización de las tierras conquistadas en ultramar y con ello la apertura y el desarrollo del mercado internacional.

Lo más trascendente del pensamiento mercantilista fue el propósito común de obtener metales preciosos mediante el excedente de exportación. De ahí la necesidad de tener siempre una balanza comercial favorable, exportando lo más posible y reduciendo las importaciones al mínimo, abasteciéndose por la vía de producción interna, lo que se denomina autarquía. Los mercantilistas consideraban que el aumento de volumen de oro y plata en circulación en el país y atesorado por la monarquía era el mejor medio de enriquecer la nación².

Los medios que se aplicaron para conseguir los objetivos planteados por los mercantilistas fueron: el intervencionismo del Estado para aplicar las barreras a la importación (proteccionismo) y fomentar la exportación.

El pensamiento mercantilista no surgió como una teoría económica congruente e integrada sino como un conjunto de recomendaciones pragmáticas que los consejeros del reino hacían a sus monarcas con el fin de lograr las ventajas del intercambio con otros reinos y reducir las desventajas, por ello, los mercantilistas son el antecedente del actual proteccionismo.

² Oyarzun de la Iglesia, Javier. *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*. En González, Sara (coord.) *Temas de Organización Económica Intemacional*. México. McGraw Hill. 1993.

Ahora bien, el mercantilismo tuvo tres etapas muy importantes³, las cuales, en algunos aspectos de la vida diaria continúan vigentes:

1. La política de depósitos, que era comprar barato y vender caro, "indiferencia de mercancías".
2. La política de abastos, cuyo propósito era comprar lo más posible y retener las mercancías para asegurar el abasto, "Hambre de mercancías".
3. La política del centro productor o "miedo a las mercancías", caracterizada por producir para exportación preferentemente con fines de lucro, arriesgándose a que no se vendiera lo producido.

La última de estas etapas podemos relacionarlas con las maquiladoras, ya que son industrias dedicadas a producir artículos de exportación, con la finalidad de fomentar la exportación y generar divisas para el país.

Otra de las aportaciones básicas de los mercantilistas fue señalar la desigual distribución de los recursos naturales en el mundo, lo que constituye la premisa básica sobre la que se tiene que realizar el intercambio internacional. Lo cual se considero como el principio de la explicación de la división internacional del trabajo y de las posteriores ideas clásicas de las ventajas absolutas y comparativas del intercambio internacional.

Por tanto, el mercantilismo se puede definir como "la primera corriente de pensamiento que hizo objeto de sus elucubraciones al intercambio internacional"⁴.

Lo anterior demuestra que el mercantilismo no fue propiamente una teoría, sino un conjunto de ideas nacionalistas, con el objetivo principal de mantener una balanza comercial favorable, lo cual lograban a través de la acumulación de metales preciosos, estableciendo fuertes restricciones a las importaciones y procurando vender caro y comprar barato. Lo que hacía que el Estado fuera

³ Eli F. Hecksher. *La época mercantilista*, México, FCE, 1993

⁴ Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. 6ª ed. México, Siglo XXI, 1997.

intervencionista y rector de la economía y que llevase una política restrictiva, proteccionista y autárquica.

Los principales errores mercantilistas se debieron a que debido a su gran temor de perder metales preciosos, no percibieron el precio de tener una balanza comercial favorable. Ya que eso redujo el comercio mundial y el intercambio entre los Estados. Asimismo no percibieron la ventaja de comprar en el extranjero productos que internamente les costaban más caros y viceversa.

De esta manera se puede ver que el mercantilismo sirvió de punto de arranque de la expansión del mercado mundial y de la internacionalización del capital, así como para la creación de las grandes fortunas en Occidente, que fueron fases de la acumulación del capital en su etapa primitiva.

La contribución de los mercantilistas al estudio de la economía internacional fue muy importante por ser la primera corriente que se ocupa del intercambio internacional, y la primera en plantear de forma global las bases de una política comercial de carácter meramente proteccionista.

Finalmente podemos concluir que las aportaciones del mercantilismo al comercio internacional fueron:

- Proteger la balanza de pagos, exportando más de lo que se importa
- La necesidad de allegar los metales preciosos como riqueza nacional para fortalecer al Estado.
- El nacionalismo que dio lugar a la protección de la manufactura y el empleo nacional.
- La creación de un Estado fuerte e intervencionista, necesario para fortalecer la mística nacional.
- La autarquía, que era el abastecerse de todo sin recurrir al exterior, y además, el establecimiento de prohibiciones y aranceles a las mercancías del exterior para proteger las locales.

Ahora bien, ya habiendo analizado la actualidad de las ideas mercantilistas se revisarán las ideas y corrientes de los clásicos del comercio internacional,

comenzando con el análisis de las ventajas absolutas del comercio internacional.

Entre las ideas y corrientes de los clásicos del comercio internacional se examinarán las de Adam Smith ya que con su obra "La riqueza de las naciones" se cerraba el ciclo del mercantilismo y suponía el nacimiento del liberalismo y de la escuela clásica del pensamiento⁵. En la cual, considera al siglo XVIII como una respuesta a los cambios impuestos por la revolución industrial. Considera a la división del trabajo, la moneda, el precio real y de mercado, la renta de la tierra y, por supuesto, la acumulación de capital como las fuentes originales de la economía política. Además, hace una severa crítica de las ideas mercantilistas del proteccionismo, las restricciones impuestas a las mercancías extranjeras, la devolución de derechos, las primas de exportación, entre otros puntos.

Una de las mayores aportaciones de Smith a la teoría de comercio internacional es la aplicación de la teoría de la división del trabajo al intercambio internacional. Demostrando la conveniencia de la especialización del trabajo entre los países y del intercambio entre éstos.

La principal premisa de Smith en su obra es la de que cuando un país extranjero puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas de la que otro puede hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando a cambio por ella parte del producto de su propia actividad económica; dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja del extranjero, a esto se le conoce como el principio de la ventaja absoluta⁶.

Smith consideraba a la ganancia no como el aumento de la cantidad de oro y plata, sino como el valor anual de la tierra y del trabajo del país, o el aumento del ingreso de sus habitantes en el curso del año. Es decir, la base de la

⁵ Oyarzun de la Iglesia, Javier. *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*. En González, Sara (coord.) *Temas de Organización Económica Internacional*. México. McGraw Hill. 1993.

⁶ Smith, Adam. *Op Cit.*, pp. 402-403

riqueza no es el atesoramiento improductivo, sino la producción de mercancías y la ampliación de los mercados.

Otro de los grandes clásicos del comercio internacional fue David Ricardo, el cual, siguió las ideas básicas de Adam Smith para la creación de sus ideas de las ventajas comparativas del comercio internacional.

Así vemos que las ideas principales de Adam Smith, de las cuales partió David Ricardo para formar su teoría de comercio internacional eran: la aplicación del principio de la división del trabajo, la abolición de trabas al comercio interno por comerciantes y manufactureros, y el considerar al trabajo y la producción como la fuente de valor.

David Ricardo estaba consciente de que era muy importante que cada país debía especializarse en producir aquello para lo que mejor estuviera dotado e importar del exterior lo que le saliera caro. Ya que consideraba que la humanidad podía aumentar su felicidad si producía aquellos artículos que por su clima, situación y demás ventajas naturales le eran propios, y los intercambiaba por productos de otros países, lo cual daba como consecuencia una alza en la tasa de utilidades.

Además, Ricardo incluye un ingrediente novedoso, que es la elevación de la tasa de utilidades y la búsqueda del equilibrio automático por la nivelación internacional de la tasa de utilidad. Demostrando, que la tasa de utilidades no podrá ser aumentada a menos que sean reducidos los salarios, y que no puede existir una baja permanente de los salarios sino a consecuencia de una baja de los precios de los productos necesarios en que los salarios se gastan⁷.

Este autor tenía una persistente preocupación por proponer medidas tendientes a aumentar la tasa de utilidades, lo que lo llevo a buscar como alternativa al comercio exterior un abaratamiento de los precios de los bienes que consumen

⁷ Ricardo, David. *Principios de economía política y tributación*, 1ª ed. De 1817, México, FCE 1959, p. 101

los trabajadores, para obtener mayores tasas de utilidad como elementos motores de los movimientos del dinero y el capital. Ya que consideraba que si bajaban los salarios aumentaban las ganancias, por lo que debían cultivar sus propios cereales o manufacturar sus propios vestidos para los obreros, descubriendo nuevos mercados de los cuales podían abastecerse a un precio inferior.

Así vemos que con el principio de la baja en los salarios como elementos indispensables para aumentar la tasa de ganancias, Ricardo planteo las bases para su teoría de la reducción de costos de producción y aumento de la tasa de utilidades. Sin embargo, Ricardo, hizo mucho énfasis en el costo de la mano de obra y no le dio la suficiente importancia a la reducción de los costos de las materias primas y otros componentes del costo directo de su producción. Lo anterior, debido a que su razonamiento se baso en que la única fuente del valor es el trabajo.

Las conclusiones del modelo de David Ricardo son dos: 1) la causa del comercio internacional se encuentra en la diferencia de la productividad del trabajo en los distintos países; 2) siempre que la diferencia entre dos países en los costes relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos porque aumenta la producción total y la oferta y consumo en cada país.

Por tanto, la principal aportación de Ricardo a las ideas de Adam Smith sobre las ventajas absolutas de la especialización internacional fue plantear la misma teoría pero en términos de ventajas comparativas y medidas en dinero. Además que demostró que aun país le conviene comercializar, aun cuando ambos productos los produzca en condiciones menos favorables que el otro país, con el objeto de abaratar los bienes, reducir los salarios y con ello elevar la tasa de utilidad. En este sentido, hizo hincapié, que al bajar los salarios esta baja será recogida por los capitalistas mediante mejoría en su utilidad, suponiendo que los trabajadores podrían continuar consumiendo la misma cantidad de bienes o más, pero nunca por debajo de un cierto nivel de subsistencia.

Ahora bien, finalmente se analizará como otro de los clásicos del comercio internacional a John Stuart Mill y su tesis de la demanda recíproca. La cual sigue de cerca la teoría de los costos comparativos y la especialización internacional, pero determina que "el valor de cambio de las mercancías intercambiadas entre los países se ajusta necesariamente a las cantidades recíprocamente demandadas para que se paguen mutuamente"⁸.

La preocupación de Stuart Mill radicaba en el equilibrio del comercio internacional, por lo que planteó el principio de que el valor de lo exportado debería ser igual al valor de lo importado. Además, consideraba que las ventajas derivadas del comercio internacional se distribuyen entre las dos naciones comerciantes de acuerdo con su mutua relación de intercambio.

De estas afirmaciones derivó su teoría de los valores internacionales, en la cual afirmó que la relación de intercambio dependía de la oferta y la demanda. Ya que consideraba que la producción de un país se cambia por la de otros valores necesarios para que el total de exportaciones pague el total de las importaciones. Así vemos, que como el costo de las importaciones está representado por el valor de las exportaciones dadas en cambio, se beneficiará más del comercio aquel país para cuya producción las demandas son más intensas y elásticas respecto a la demanda de importaciones⁹.

De lo anterior Stuart Mill, crea su principio de la demanda recíproca, partiendo del concepto de elasticidad de la demanda, al cual le llamará extensibilidad e intensidad; para determinar el principio de que para un país será más favorable que sus productos de exportación tengan en el exterior una demanda más intensa y menos elástica y viceversa.

Ahora bien, habiendo ya expuesto a los clásicos del comercio internacional conviene exponer las ideas que siguieron al estudio de las relaciones

⁸ Stuart Mill, John. *Principios de economía política*, México, FCE, 1943

⁹ Torres Gaytán, Ricardo, *Teoría del comercio internacional*. 6ª ed., México, SigloXXI, 1977, pp. 90-91.

económicas internacionales y que se consideran hoy en día la base para la explicación del comercio internacional.

Por tanto a continuación se analizará la teoría neoclásica del comercio internacional, la cual tiene en el ámbito del comercio internacional como premisa fundamental que un país debe maximizar sus ganancias gracias a la especialización internacional y al libre comercio. Así vemos, que el equilibrio internacional se da cuando un país esta dispuesto a vender a otro exactamente lo mismo que necesitan cada uno, de tal forma que ninguno pierde y todos ganan con el libre comercio, la ventaja comparativa y la especialización internacional.

La meta fundamental de esta teoría es el demostrar las ventajas del libre comercio y la ventaja comparativa, en contraposición con el proteccionismo y la intervención reguladora del Estado, que fungió desde la época del mercantilismo. Beneficiándose todos los países del libre comercio sin barreras ni trabas y aprovechando al máximo las ventajas de especialización internacional.

Los principales autores de esta corriente son: Alfred Marshall (Teoría pura del comercio internacional) y Haberler.

Estos autores llamados neoclásicos, consideraban que la única explicación económica al comercio internacional era tomar las ideas centrales de Adam Smith y David Ricardo para demostrar las ventajas de la libertad económica a nivel internacional; y que el proteccionismo solo impedía los disfrutes de la especialización internacional y el libre comercio.

Haberler, por ejemplo, creó el concepto de costo de oportunidad, el cual, era el mínimo de producción que es posible sacrificar a cambio de la producción de otro. Es decir, el costo de producir una unidad adicional de un producto a cambio de otro. A partir de lo anterior creo la curva de frontera de posibilidad de

producción, la cual es que un país compara dos productos viendo cual le cuesta menos producirlo para sacrificar el otro y este último importarlo¹⁰.

Por otro lado, Marshall y sus colegas, crearon el concepto de equilibrio internacional, el cual es la optimización de ganancias para todos los países, puesto que es el punto en el que un país esta dispuesto a adquirir exactamente lo que el otro está dispuesto a ofrecerle, con lo que todos ganan y se benefician del libre comercio.

Ahora bien, a continuación se analizarán los enfoques económicos de John Maynard Keynes, los cuales revolucionaron la política económica mundial después de la segunda guerra mundial, y que lo catalogaron como el salvador de la crisis del capitalismo.

Al finalizar la gran crisis de los treinta, la idea de los teóricos era simplemente dejar que las fuerzas del mercado por si solas retornaran al equilibrio automático que se había perdido debido a que se subestimo el tamaño del mercado. Ya que se creía que la Ley de Say, que enunciaba que toda oferta crea su propia demanda, actuaría automáticamente y restablecería el equilibrio económico.

Sin embargo, no ocurrió así y en 1936 aparece la teoría general de la ocupación, el interés y el dinero de Keynes, con la cual demostró que existen dos tipos de inversión, que son: la productiva y la especulativa.

La primera implica un riesgo de un empresario emprendedor, que invierte en una empresa para obtener un rendimiento con base en su inversión, medido por la ganancia, a la que llamo eficiencia marginal de capital. Esta inversión genera a su vez, aumentos en el empleo, el salario, el ingreso y en la producción global, por lo que se convierte en la base del ingreso sostenido de la economía¹¹.

¹⁰ Chacholeades M. *Economía Internacional*. México, McGraw Hill. 1986

¹¹ J.M. Keynes. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. FCE, México. 1963.

En cambio, la inversión especulativa que operaba en las pocas bolsas de valores de aquella época y que a pesar de su escaso monto, había sido capaz de sacudir al sistema y sumirlo en la peor recesión de su historia.

Por tanto, entra en juego la tasa de interés, la cual debería ser lo más acorde posible con la ganancia o eficiencia marginal de capital, y para ello era indispensable que actuara el Estado para regular la política fiscal y monetaria en función de que el capital fuera productivo y no especulativo.

Keynes, además, consideraba que no era posible un libre comercio a la manera como lo conciben los neoclásicos en el sentido de que todos ganan.

Posteriormente, los poskeynesianos establecieron que cuando un país obtiene ingresos del exterior por sus exportaciones se genera un efecto multiplicador de esos ingresos si es que van a la inversión productiva y crean empleos y pagan los salarios, con lo que aumentan la eficiencia marginal del capital y la demanda efectiva. Así vemos, que cuando un país tiene déficit con el exterior, su ingreso nacional desciende y con ello la inversión, el empleo, y la demanda efectiva.

Por tanto, lo lógico era proteger a las nacientes industrias nacionales de la desleal competencia exterior y prohibir la entrada de artículos suntuarios que en nada contribuían al bienestar del país y sólo significaban salidas de ahorro nacional al exterior y creaban desempleo.

De todos estos puntos de vista, se nutrieron los teóricos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), que fueron definitivamente la mejor opción para esta región desde 1970 hasta 1999.

El pensamiento de la CEPAL, es importante debido a que basa su estudio en el comportamiento de la economía latinoamericana hasta los años setenta, conjuntando algunos aspectos de formación marxista, neoclásica y fuertemente incluida por el keynesianismo.

Lo primero en crearse fue una teoría desarrollista que puso especial énfasis en un modelo de desarrollo industrial con carácter nacionalista pero basado en el modo de producción capitalista, dándole a las burguesías nacionalistas y a los gobiernos desarrollistas el papel de propulsores del desarrollo industrial.

Por tanto, éstas ideas fueron el sustento ideológico de la clase en el poder en América Latina desde los años cuarenta, en los que apareció en 1949 El Estudio económico de América Latina, cuyo principal exponente fue Raúl Prebisch; y a partir del cual se tomaron modelos y bases teóricas para los modelos de producción de los países de América Latina¹².

Los teóricos cepalinos consideraban que para romper la dependencia externa era necesario abandonar el modelo de desarrollo hacia afuera mediante un modelo sustitutivo de importaciones, que ahorrara divisas y atrajera tecnología y maquinaria, y con ello se fortaleciera la posición de la burguesía nacional, que al desarrollarse se iría poco a poco independizando del exterior, en especial de las transnacionales tanto en el aspecto financiero como comercial.

Prebisch considero que estas ideas fuerza, como él las llamó, habían sido el eje de las políticas latinoamericanas de esos años y ubicaban la integración de América Latina como el eje central de desarrollo de los pueblos basado en una cooperación, y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), como la herramienta fundamental para negociar mejores precios de exportación de nuestras materias primas, así como para presionar conjuntamente, como bloque económico, por la reducción de barreras arancelarias de los países desarrollados. Además, plantearon la necesidad de diversificar los mercados de comercio exterior y comenzar a comerciar con los países socialistas¹³.

Según Prebisch, el reparto de los beneficios del comercio entre los países industriales y los países subdesarrollados es asimétrico; este intercambio

¹² Ferrer, Aldo. *Economía Internacional Contemporánea*. FCE, México. 1975

¹³ Prebisch Raúl. *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Revista de Comercio Exterior, abril 1963.

favorece más al primer grupo de países porque impulsa su crecimiento económico en mayor medida que el segundo.

Además, Prebisch observa una tendencia del empeoramiento de la relación real de intercambio debido a: 1. La demanda de los productos primarios crece en menor proporción que la renta y lo contrario ocurre con los productos industriales, lo que tiende a disminuir el precio de los primeros y a aumentar el precio de los segundos. 2. El progreso técnico y la innovación de productos en los países desarrollados ha permitido reducir el coeficiente de utilización de materias primas y sustituir a los productos primarios tradicionales. 3. El aumento de productividad derivado del proceso técnico en la industria ha trasladado al valor añadido y en los productos básicos se ha trasladado al precio, disminuyéndolo¹⁴.

Por lo anterior, recomienda a los países subdesarrollados actuar en tres sentidos: 1) impulsar su industrialización mediante una política proteccionista selectiva (sustitución de importación), 2) fomentar el comercio intrarregional y crear áreas de integración económica y, 3) presionar al mundo industrializado para que aumente su ayuda e inversión y elimine las barreras a la importación de productos primarios.

Otra teoría principal en que se basaran los análisis fundamentales con respecto al actual comercio exterior de México es la Teoría de precios aplicada a nivel internacional explicada por L. Sirc, como Teoría de Comercio Internacional.

En esta teoría se comienzan a estudiar los diagramas de equilibrio parcial de dos países relacionados mediante el tipo de cambio, conjuntándolo a que los factores que determinan la oferta y la demanda, también determinan los flujos comerciales internacionales¹⁵.

¹⁴ Oyarzun de la Iglesia, Javier. *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*. En González, Sara (coord.) *Temas de Organización Económica Internacional*. México, McGraw Hill. 1993.

¹⁵ Sirc, L. *Iniciación al Comercio Internacional*. Ed. Siglo XXI. 1976.

Esta teoría estudia los flujos de bienes y servicios entre países si no hay intervención del gobierno. En tanto que el gobierno se limita únicamente a establecer un marco legal, por lo que las empresas que operan a nivel internacional solo se pueden guiar por las diferencias de los precios.

El termino internacional ya no es el comercio entre naciones sino entre empresas de diferentes países. Los precios, entonces, son los incentivos para hacer lo debido a los beneficios esperados, los cuales proporcionan a las empresas medios para invertir y aumentar su producción

Por tanto en ausencia de una intervención específica del gobierno en el comercio exterior, los flujos de bienes y servicios entre los países están determinados por los precios del mercado. Así vemos, que esta teoría del comercio internacional de L. Sirc es la aplicación de la teoría de los precios a una situación particular en la que los bienes se intercambian entre al menos dos países diferentes, siendo los precios los que determinan el mayor peso de la competencia¹⁶.

La razón por la que se utiliza dicha teoría es porque en la actualidad tiene vigencia, ya que con la apertura comercial en todo el mundo, el comercio no se basa en los países, sino que se basa en el intercambio entre empresas, siendo por tanto, las empresas las que determinan los precios y no los Estados.

Por otro lado, se analizara el capitalismo neoliberal como la nueva economía mundial. Es aceptado mundialmente que el capitalismo esta viviendo actualmente la fase neoliberal. Sin embargo, hasta ahora no existe un texto de análisis que englobe el conjunto mundial de la economía neoliberal, sino que más bien existen ensayos dispersos, con estudios de caso de diferentes países, pero que carecen de una característica global y, sobre todo, de un diagnóstico en sus contradicciones así como de una perspectiva a corto y largo plazos de esta fase del capitalismo neoliberal.

¹⁶ Sirc. L. *Op. Cit.*

Desde los años ochenta y en los noventa han habido una serie de sucesos internacionales que han configurado un nuevo modelo de economía internacional. Uno de los factores que ha significado un cambio total en la correlación de fuerzas internacionales y que permitió en mayor grado el florecimiento del capitalismo neoliberal fue la caída de la Unión Soviética como potencia de primer mundo, su desintegración y su pérdida de liderazgo político, ideológico y militar a nivel mundial.

Así vemos, que resultó ser que las libres fuerzas del mercado fueron las predominantes, teniéndose que conservar un equilibrio en las finanzas públicas reduciendo el gasto público, congelando salarios sin la intervención del Estado, el cual solo debe privatizar al capital local y extranjero los bienes de cualquier país y a los precios que fijen las fuerzas de la oferta y la demanda.

A partir de los años setenta se sentaron las bases de la economía neoliberal, pero a su plena consolidación a nivel mundial la facilita la desintegración del bloque socialista, así como la apertura de China al capital extranjero.

Pero, sin duda, los grandes perdedores del nuevo orden internacional son los países en vías de desarrollo; ya que se volcó sobre ellos toda la voracidad de los organismos financieros internacionales al ofrecer por una parte grandes sumas de capital de préstamo y por otra, cobrárselos sumiendo a sus pueblos en la miseria, derivada de la aplicación de programas de ajuste basados en firmas de Cartas de Intención con recomendaciones del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, cuyo único propósito es asegurar el pago oportuno de las deudas externas contraídas en su gran mayoría por gobiernos corruptos y proclives a los intereses del gran capital.

Por otro lado, a pesar del triunfalismo y la propaganda a favor del libre comercio y la economía global, la realidad es que en la actualidad prevalece el proteccionismo entre las propias potencias hegemónicas especialmente en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón; ya que no están obligados a la eliminación de los subsidios agropecuarios. Lo cual podría ocasionar una guerra comercial y financiera a nivel mundial.

Ahora bien, el término de globalización ha adquirido un nuevo significado en estos últimos años, derivado de la lucha por la hegemonía de los mercados. Por tanto, actualmente la globalización es entendida como el dominio pleno de los oligopolios que se están adueñando de los mercados con manos libres en cualquier país, por lo que el poder de estas empresas megatransnacionales tiene mayor fuerza frente a los gobiernos nacionales.

Estas grandes empresas globalizantes sólo tienen como objetivo central lograr el control total de los mercados o bien ser empresas líder en el mismo, manejando por medio de acuerdos entre compañías competidoras de menor peso que la empresa líder todos los elementos del mercado mundial; y de esta manera poder controlar totalmente tanto la oferta como la demanda así como la fijación mundial de los precios y el valor de los insumos, lo que genera un control monopólico integral.

Desde los años setenta hasta la fecha, se ha hablado de una nueva división internacional del trabajo, cuya característica esencial es que los países tradicionalmente proveedores de materias primas y consumidores de productos elaborados se industrializan con base en inversiones extranjeras con miras a realizar parte del proceso productivo fragmentado en maquilas, a fin de aprovechar el bajo costo de la mano de obra.

Los principales autores de esta nueva economía mundial son Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye. Los cuales, además de explicar la nueva división internacional del trabajo, también hacen mención de otra característica de la nueva economía mundial al acotar que los procesos de producción mundial tienden hacia una mayor racionalización mediante la descomposición del proceso de producción con base en componentes integrados a base de montajes, lo que ha permitido reducir costos aprovechando justamente la mano de obra barata. Es decir, plantea la fragmentación como una característica fundamental del nuevo capitalismo. Ya que el proceso obliga a una creciente subdivisión del proceso de producción en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo, dependiendo si son países

industrializados o proveedores de materia prima. Por tanto, este proceso será designado como la nueva división internacional del trabajo¹⁷.

Para lograr lo mencionado anteriormente, se están exportando fabricas y ramas industriales completas, hacia los países en vías de desarrollo, lo cual desborda el campo de la economía internacional en el sentido que implica otra cosa distinta al comercio internacional; ya que estos productos circulan al margen del mercado entre unidades de un mismo grupo transnacional.

Actualmente, el concepto de libre comercio se ha manipulado simplemente para dejar manos libre a las grandes corporaciones transnacionales, minimizar el poder de los Estados Nacionales y las fuerzas y las culturas autóctonas para pasar a un proceso globalizado de los mercados. Donde los países subdesarrollados desarticulen sus sistemas de protección a su industria y agricultura local y den paso a las importaciones maquiladoras en manos de las transnacionales, en todos los sectores de la economía, al igual que permitan, mediante la eliminación de esquemas proteccionistas, la competencia desleal con la industria y agricultura y esto lleve a que se asocien o quiebren¹⁸.

Finalmente, se analizará la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, propuesta y estudiada por Michael Porter. El cual, menciona que el principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso. La capacidad para lograrlo no depende de la competitividad, sino de la productividad con la que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo. La productividad es el valor del rendimiento de una unidad de mano de obra o de capital. Depende, a la vez, de la calidad y de las características de los productos (las cuales determinan los precios que se pueden asignar) y de la eficiencia con que se manufacturan¹⁹.

Así vemos que la productividad es, a la larga, el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante. La productividad

¹⁷ Folker Fröbel, Jürgen Heinrichs y Otto Kreye. *La nueva división internacional del trabajo*. En Revista de Comercio Exterior, Julio de 1978.

¹⁸ Chacholeades M. *Op. Cit.*

de los recursos humanos determina los salarios y la productividad proveniente del capital determina los beneficios que obtiene para los propietarios del mismo.

Entonces, para lograr el crecimiento sostenido de la productividad se requiere una economía que continuamente se supere a sí misma. Las empresas de una nación deben también desarrollar la capacidad necesaria para competir en nuevos y complicados sectores industriales, donde por lo general la productividad es mayor.

Michael Porter menciona, que el comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Así; un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes integrantes del aumento de la productividad. Lo ideal es que esos recursos se desarrollen en las aplicaciones más productivas. El triunfo de las exportaciones de las industrias con ventaja competitiva elevará el costo de la mano de obra, de los insumos y del dinero en el país, lo cual hará perder competitividad a otras industrias²⁰.

De lo anterior, podemos concluir que los países triunfan cuando las circunstancias locales impulsan a las compañías a adoptar ciertas estrategias a tiempo y con dinamismo. Asimismo, los países triunfan en industrias cuando las ventajas de su centro de operaciones subsisten en otras naciones y cuando sus innovaciones y mejoras prevén las necesidades del mercado internacional.

¹⁹ Porter, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*. Revista Facetas, No. 91-1/91

²⁰ Michael Porter. Op. Cit.

Así vemos que cuando se compete internacionalmente, el éxito exige que las empresas transformen sus posiciones nacionales en posiciones internacionales.

Finalmente, Porter menciona que:

- Las empresas logran ventaja competitiva cuando la casa matriz permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas.
- Las empresas logran ventaja competitiva en industrias donde la casa matriz les permite contar con muy buena información, actualización y hay perspicacia sobre lo que un producto y su procesamiento necesitan.
- Las empresas logran ventaja competitiva cuando los objetivos de propietarios, administradores y empleados apoyan una intensa dedicación y una inversión sostenida.
- Por último, los países triunfan en determinadas industrias porque su ambiente nacional es en verdad dinámico y desafiante y porque estimula y anima a las empresas a mejorar y ampliar sus ventajas a largo plazo²¹.

Ya habiendo analizado todas las teorías, que de alguna u otra forma han tenido gran influencia en el comercio internacional actual, se procederá a definir una sola teoría, la cual, se considera la más apegada a la realidad de la investigación efectuada.

Para tales efectos, se puede observar que la teoría de la ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter, es la que se considera más actual ya que puede definir mejor la situación actual del comercio internacional, pero más aun del comercio exterior de México.

Lo anterior, debido a que en la actualidad las naciones ya no están completamente al mando del comercio internacional, sino que dependen de las empresas transnacionales que manufacturan en su territorio. Así vemos que los países triunfan en pequeña parte por sus características y por su producción

²¹ Michael Porter. *Ibid*

interna, y en gran parte impulsando a las compañías a adoptar ciertas estrategias y cuando esas mismas industrias subsisten en otras naciones con las ventajas de su centro de operaciones y cuando sus innovaciones y mejoras prevén las necesidades del mercado internacional.

Así vemos, que en la actualidad el comercio está regido por las empresas, las cuales, siempre deben estar innovándose, logrando una superación tecnológica, para de esta manera mejorar sus productos y mantener su competitividad en el mercado, lo cual sostiene el proceso de elevación de la productividad nacional.

A partir de lo anterior, se puede concluir que los países triunfan en el comercio internacional, si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que apoye el mejoramiento y la innovación de las empresas. Todo ello, se podrá observar posteriormente en el comercio exterior de México y muy probablemente se podrá comprender la situación actual del país.

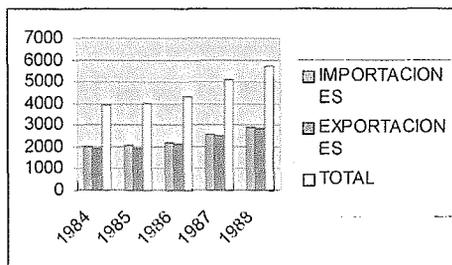
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La evolución del comercio internacional a través de las décadas ha sido variable dependiendo siempre de las políticas económicas y comerciales de todos los países del mundo, sobre todo de las grandes potencias económicas. Por ello y para poder entender las características del comercio internacional actual, se decidió tomar como antecedentes la década de los ochenta y especialmente de 1984 a 1988.

En 1985 el comercio mundial sufrió un estancamiento, debido a una fuerte caída de los precios internacionales de la mayoría de los productos básicos; a pesar de que el año anterior había aumentado un 8%, el intercambio global durante dicho año sufrió un deterioro en su ritmo de crecimiento, como podrá apreciarse con los datos señalados a continuación.

Gráfica 1

COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS (Valor en miles de millones de dólares)



FUENTE: Naciones Unidas. *Statistical yearbook. Thirty-ninth issue*. United Nations Publications. New York, E.U.A. 1994

En 1985, la participación, tanto del valor de las exportaciones como de las importaciones globales totales de los comercios mundiales correspondientes se mantuvo en los niveles de años anteriores. A pesar de ello, durante ese año

el valor del intercambio mundial aumentó un 1%, debido a la inercia de los años anteriores. Ya en 1986 dicho valor del intercambio comercial aumento un 10%, dicha expansión no solo reflejó el incremento del volumen físico del comercio mundial de mercancías, sino también la incidencia de la depreciación del dólar frente a las demás monedas principales y una disminución de alrededor de un 8.5% de los precios en monedas nacionales de los productos intercambiados²².

Dicha disminución se debió a que muchos países cuyas monedas se apreciaron con relación al dólar, ajustaron sus márgenes de ganancias y costos de producción con el fin de mantener la competitividad internacional. Además influyó la fuerte caída de los precios del petróleo, de un promedio de 27 dólares por barril en 1985, 15 dólares en 1986.

A pesar de ello, la expansión del comercio mundial se reafirmó en 1987, de acuerdo a las cifras publicadas por la *Revista de Comercio Exterior*, y que el valor de las exportaciones mundiales aumentó más de un 15% en un año, alcanzando los 2,485 miles de millones de dólares. Dicha expansión se debió fundamentalmente a tres factores:

1. El crecimiento del volumen de un 4% en 1987 (3.5% en 1986)
2. El aumento de los precios en dólares del petróleo y de varios productos primarios.
3. La continua apreciación de varias monedas frente al dólar.

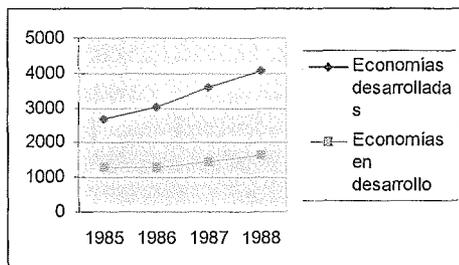
En 1986, las exportaciones e importaciones de los países desarrollados tuvieron aumentos. Sin embargo, lo contrario sucedió con los países en desarrollo y con los intercambios de los países del Este.

²² ALADI. *Estructura y evolución del Comercio Regional*. 1987

Gráfica 2

COMERCIO MUNDIAL POR REGIONES

(Miles de millones de dólares)



FUENTE: Naciones Unidas. *Statistical yearbook. Thirty-ninth issue*. United Nations Publications. New York, E.U.A. 1994

A dicha firmeza del crecimiento del comercio mundial pareció no influirle los factores que ocurrieron durante 1987, como fueron: La debilidad de las inversiones, la política económica de los países endeudados y las tendencias proteccionistas de Estados Unidos (debidas a su doble déficit comercial y en cuenta corriente); además de la crisis bursátil del año anterior que preveía una lenta recuperación de la producción y crecimientos mundiales.

Las exportaciones de Latinoamérica en 1985, tuvieron una contracción de un 12%, alcanzando los 7 mil millones de dólares, lo que correspondió a apenas el 65% del comercio registrado en 1980. La participación porcentual del valor de las ventas intrarregionales en el valor global respectivo disminuyó de 9% a 8%. Las exportaciones totales al resto del mundo, después de haber crecido en 1983 3% y en 1984 11 %, sufrieron una leve caída de 1.6% en 1985. Sin embargo, las importaciones desde el resto del mundo para América Latina fueron de 43,600 millones de dólares, aumentando 1,150 millones a la que se registró en 1984 cuando se detuvo el proceso de deterioro que caracterizó a este comercio en 1982 y 1983¹.

¹ Análisis de las Estadísticas del Banco Mundial de 1980 a 1990

Cuadro 1

PARTICIPACIÓN DE LATINOAMÉRICA EN EL COMERCIO

	1985	1986
Ventas interregionales	14.7%	13%
Exportaciones al Resto del Mundo	9.4%	3.3%
Importaciones del Resto del Mundo	2.2%	2.4%

Fuente: ALADI. *Estructura y evolución del Comercio Regional*. 1987

En 1986, el valor de las exportaciones de la región antes mencionada se redujo un 20%, lo cual hizo caer sus ventas mundiales a 3.3%. En dicha contracción del comercio tuvo influencia la gran reducción de las ventas externas de los países exportadores de hidrocarburos²⁴, cuyo valor en conjunto disminuyó un 33%, debido a la caída de los precios internacionales del petróleo, pese a los incrementos registrados en las exportaciones distintas de los combustibles. Aunque algunos otros países gracias a la exportación de café tuvieron aumento en el valor de sus exportaciones. Sin embargo, para contrarrestar la reducción de las exportaciones hacia fuera, el valor de las exportaciones intrarregionales obtuvo una variación positiva del 13%.

Por otra parte, durante 1985 las compras recíprocas en Latinoamérica tuvieron una participación del 14.7% en las importaciones globales, interrumpiéndose la tendencia a la alza que se había observado de 1980 a 1984. Sin embargo, el superávit resultado en el saldo del intercambio comercial con terceros países se redujo en un 6% en 1985, debido a que la contracción en el valor de las ventas fuera de la región fue acompañada de una expansión cercana al 3% de las importaciones precedentes del resto del mundo.

Por el contrario, en dicha región, las importaciones globales en 1986, tuvieron un ligero incremento del 3%²⁵ llegando a 52, 350 millones de dólares y representando un 2.4% a nivel mundial.

²⁴ Bolivia, Ecuador, México, Perú y Venezuela

²⁵ Salvo Bolivia, Colombia, Ecuador y México que sufrieron contracciones.

En cuanto a 1987, las importaciones globales totales de la región de América Latina crecieron un 11 % superando los 58 millones de dólares. Lo cual dio como consecuencia un saldo positivo en el intercambio comercial con el resto del mundo (+34%) llegando a un superávit superior a los 22 mil millones de dólares²⁶.

²⁶ ALADI. Op.Cit.

CARACTERÍSTICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ACTUAL

Es importante mencionar que por comercio internacional actual se entenderá el período comprendido entre 1995 y 1999, por lo que no será extraño que algunos aspectos que se mencionaran más adelante puedan considerarse pasados, pero son la actualidad del periodo que se está describiendo.

En 1997 el volumen de comercio mundial de mercancías aumentó un 9.5%, el segundo de los mayores porcentajes registrados en más de dos decenios, con la excepción de 1994.

El valor de las exportaciones de mercancías y servicios comerciales superó los 6.5 billones de dólares E.U. El valor de las exportaciones de mercancías ascendió a 5.3 billones; siendo las manufacturas la categoría de productos más dinámica creciendo a un ritmo superior al del comercio total de mercancías, a pesar de la acentuada baja de los precios en dólares²⁷.

Sin embargo, a finales de 1997 y principios de 1998 hubo una contracción del comercio en Asia, la cual fue el mayor factor de desaceleración del comercio mundial. Al mismo tiempo durante todo el año 1998 hubo una pronunciada desaceleración de la expansión de las exportaciones mundiales, que se refleja en los resultados de las principales regiones.²⁸

El reajuste comercial entre los países más afectados por la crisis asiática se ha hecho hasta ahora en gran medida mediante la contracción de las importaciones, pero es probable que las exportaciones desempeñen una función importante en la recuperación económica: en estas circunstancias, la contracción de las importaciones precede generalmente a la expansión de las exportaciones.

²⁷ Hobsbawn, E.J. *The development of the world economy*. Cambridge Journals of Economics. 1997. Págs. 305-318.

²⁸ Organización Mundial de Comercio. *1er Informe de la OMC sobre la evolución del comercio*. 1998

Al profundizarse la crisis asiática y al hacerse sentir cada vez más sus repercusiones fuera de Asia, el volumen de las exportaciones mundiales de mercancías solamente creció un 3.5% en 1998, después del notable aumento del 10.5 % registrado en 1997. En 1998 la desaceleración del crecimiento de la producción mundial fue menos pronunciada que la del comercio internacional, ya que el PIB mundial aumentó un 2% o sea 1 punto porcentual menos que en 1997.

La desaceleración del crecimiento del comercio mundial de mercancías continuó a lo largo del año, con lo cual en el cuarto trimestre de 1998 el nivel del comercio mundial quedó situado apenas por encima del nivel alcanzado al final de 1997. Todas las grandes regiones experimentaron una marcada pérdida del ritmo del crecimiento del comercio en el curso de 1998²⁹.

En 1998 también bajaron los precios de los bienes manufacturados y servicios objeto de comercio internacional, aunque mucho menos que los de los productos primarios. Las variaciones del tipo de cambio, que fueron amplias en el curso de 1998, pueden tener grandes repercusiones en los precios en dólares de las mercancías objeto de comercio internacional. Ahora bien, los precios de las exportaciones de Europa Occidental expresados en dólares disminuyeron mucho menos en 1998 que en 1997. Esta menor disminución de los precios de exportación en Europa compensó con creces las bajas más acusadas de los precios en las demás regiones. Por consiguiente, a pesar de la caída acelerada de los precios de los productos básicos en 1998, la disminución de los precios mundiales de todas las exportaciones de mercancías fue del 5.5%, algo menos pronunciada que en 1997.

²⁹ Organización Mundial de Comercio. www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/stat_toc_s.htm

El valor en dólares del comercio mundial de mercancías bajó un 2%, lo que constituye su más pronunciada disminución desde 1982. Continuó progresando un poco el valor de las exportaciones de bienes manufacturados, mientras que decreció el de las exportaciones de productos agrícolas, metales y combustibles. Esta evolución divergente según categorías de productos en 1998 hizo descender la participación de los productos primarios por debajo del 20% en precios corrientes, por primera vez en lo que va de la segunda posguerra.

El valor en dólares de las exportaciones de servicios comerciales acusó su primer descenso anual desde 1983. Las tres grandes categorías de servicios (transportes, viajes y otros servicios comerciales) sufrieron una disminución.

Tanto las exportaciones de mercancías como las de servicios comerciales disminuyeron un poco, pero sus valores respectivos de 5,225 y 1,29 billones de dólares seguían siendo superiores a los niveles alcanzados en 1996³⁰.

Cuadro 2

EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS Y SERVICIOS COMERCIALES, 1996-98

(Miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor (miles de millones de dólares)			Variación anual (%)		
	1996	1997	1998	1996	1997	1998
Mercancías	5.150	5.325	5.225	4,5	3,5	-2,0
Servicios comerciales	1.275	1.320	1.290	6,7	3,5	-2,0

FUENTE: Organización Mundial de Comercio www.wto.org/spanish

COMERCIO MUNDIAL POR REGIONES

El comercio mundial no es un fenómeno individual, sino que al contrario, se ve influido por los acontecimientos económicos de todos los países del mundo y de las consecuencias que estos tienen en sus distintas regiones, los cuales, repercuten en el resto de las regiones del mundo.

Cuadro 3

Crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías, por determinadas regiones, 1990-98

(Variación Anual en porcentajes).

Exportaciones					Importaciones			
Promedio 1990-95	1996	1997	1998		Promedio 1990-95	1996	1997	1998
6,0	5,5	10,5	3,5	Todo el Mundo	6,5	6,0	9,5	4,0
7,0	6,0	11,0	3,0	América del Norte (a)	7,0	5,5	13,0	10,5
8,0	11,0	9,1	6,5	América Latina	12,0	8,5	22,0	9,5
5,5	5,5	9,5	4,5	Europa Occidental	4,5	5,5	7,5	7,5
5,5	5,5	9,5	5,0	Unión Europea (15)	4,5	5,5	7,0	7,5
5,0	6,5	12,5	10,0	Economías en Desarrollo	2,5	16,0	17,0	10,0
7,5	5,0	13,0	1,0	Asia	10,5	6,0	6,0	-8,5
1,5	1,0	12,0	-1,5	Japón	6,5	5,5	1,5	-5,5
11,5	7,5	11,5	2,0	Seis países comerciantes de Asia Oriental (b)	12,0	4,5	6,5	-16,0

(a) Canadá y Estados Unidos

(b) Taipei Chino; Hong King, China, Malasia, República de Corea, Singapur y Tailandia

FUENTE: Organización Mundial de Comercio

³⁰ Análisis de los indicadores económicos del Banco Mundial.

El valor de las exportaciones de mercancías aumentó en 1997 casi un 9.5%, tres veces más que el comercio mundial. El comercio interior de la región del América del Norte y sus exportaciones a los países de América Latina crecieron a tasas de 2 dígitos. Por primera vez desde 1994, las importaciones de América del Norte crecieron más que sus exportaciones. El vigor de la demanda de importaciones en América del Norte dio lugar a un fuerte aumento de las procedentes de Europa Occidental (21%), China (21%) y Japón (14%). Los resultados comerciales de América del Norte en los últimos años han dado lugar a una recuperación de la cuota de esta región en el comercio mundial. La parte correspondiente a las exportaciones estadounidenses llegó al 13%, su más alto nivel desde 1970. En cuanto a las importaciones, su parte fue del 16.5%, la más alta desde 1987³¹.

Las exportaciones de mercancías de América Latina aumentaron en términos reales un 13% aproximadamente, mientras que las importaciones de mercancías crecieron más del 20 %. Tanto en el caso de las exportaciones como en el de las importaciones, los resultados de 1997 fueron los mejores obtenidos en lo que va del decenio de 1990. Siendo muy marcada la diferencia entre las tasas de crecimiento de las importaciones y las de las exportaciones³². Los dos principales países comerciantes de América Latina en 1997 - México y Brasil- continuaron registrando un aumento comercial.

La gran diversidad de los resultados del comercio y la producción de las economías en transición en 1997 es consecuencia de la desigualdad de los avances en el proceso de reforma.

Para el conjunto de América Latina, el crecimiento de volumen de las importaciones de mercancías continuó superando por amplio margen al de las exportaciones y la expansión del comercio de la región, tanto de las importaciones como de las exportaciones, siguió siendo superior al promedio

³¹ UNCTC 1990-1997 *"Regional economic integration and transnational corporations in Europe, North America, and Developing Countries."*

³² Análisis de Revistas de Comercio Exterior de 1990 a 1998

mundial. Por otra parte, el valor de las exportaciones de mercancías de América Latina descendió en un 2% en 1998, ya que el incremento de las exportaciones de México se vio más que compensado por el descenso de las exportaciones de los demás países latinoamericanos considerados en conjunto. En particular, el Ecuador y Venezuela, los dos principales exportadores de petróleo de América Latina, registraron el mayor retroceso, con disminuciones de más del 20%.

En 1997, pesar de que el crecimiento se hizo más lento en el Japón y en los países afectados por la crisis financiera, la región de Asia consiguió una tasa de crecimiento real de sus importaciones del 5.5%. Las exportaciones se recuperaron claramente con relación a 1996 y, con una tasa de crecimiento del 11.5%, crecieron a un ritmo superior al del comercio mundial. El valor en dólares de las exportaciones de Asia aumentó un 5.5%, mientras que el de las importaciones permaneció estacionario. El Japón, China y los países en desarrollo de Asia que sufrieron de la crisis financiera experimentaron todos un crecimiento de sus exportaciones mayor que el de las importaciones. En este último grupo de países, el crecimiento del comercio fue considerablemente diverso en 1997. Filipinas registró un fuerte crecimiento de las exportaciones y de las importaciones, mientras que el valor en dólares del comercio de Malasia permaneció estacionario. Las importaciones de Indonesia, la República de Corea y Tailandia disminuyeron³³.

En cambio, en 1998, Asia registró la más pronunciada disminución de las importaciones de todas las regiones, tanto en términos de volumen como de valor. El volumen de las importaciones descendió en un 8.5% aproximadamente como consecuencia de una contracción del 5.5% de las importaciones japonesas y de más del 20% de las importaciones de Asia³⁴. Se estima que en Asia fueron pocos los países que registraron un incremento de los volúmenes de importación (como Australia, China y la India). Dado que el comercio entre países asiáticos representa cerca de la mitad de las

³³ Comunicado de Prensa de la Secretaría de Relaciones Exterior del 22 de Abril de 1999

³⁴ Estos son los países más directamente afectados por la crisis financiera que se produjo a mediados de 1997: Filipinas, Indonesia, Malasia, República de Corea y Tailandia.

exportaciones de mercancías de Asia, la contracción de las importaciones de la zona también frenó el crecimiento de las exportaciones. El volumen de las exportaciones de Asia subió marginalmente, ya que el descenso registrado en el Japón, el Taipei Chino y Hong Kong, China se vio compensado por el fuerte crecimiento de las exportaciones de la República de Corea y de Filipinas. Se estima asimismo que las exportaciones de China se incrementaron moderadamente en términos de volumen³⁵.

Uno de los rasgos sobresalientes del comercio mundial en 1998 fue la variación excepcionalmente amplia de las tasas de crecimiento de los diferentes países en términos de valor. Por consiguiente, la clasificación por orden de importancia de los principales países comerciantes cambió radicalmente tanto en el comercio de mercancías como en el de servicios comerciales. La inversión de las corrientes de capital que se produjo en 1997-98 obligó a muchas economías de Asia Oriental a reducir drásticamente sus importaciones en 1998. Estas reducciones variaron entre el 26 y el 35% (República de Corea 35%, Tailandia 33%, Indonesia 34% y Malasia 26%). Se redujeron también en un porcentaje de ese orden las importaciones no reexportadas de Hong Kong, China y Singapur, a pesar de sus excedentes por cuenta corriente y su mayor demanda interna.

Cuadro 4

REDUCCION DE IMPORTACIONES DEBIDO A LA VARIACIÓN DE TASAS DE CRECIMIENTO EN ASIA (EN PORCENTAJE)

PAÍS	REDUCCIÓN DE IMPORTACIONES
República de Corea	35%
Tailandia	33%
Indonesia	34%
Malasia	26%

Fuente: www.wto.org/spanish

³⁵ Organización Mundial de Comercio. www.wto.org/spanish.

En 1998, el mayor crecimiento de la demanda en Europa Occidental contrastó con el debilitamiento de la economía mundial, dando lugar a una expansión de las importaciones, cuyo ritmo, por primera vez desde 1992, fue superior al de las exportaciones de la región. Europa Occidental fue la única región importante en que se produjo un incremento del valor en dólares de las exportaciones. En términos de valor, las importaciones aumentaron un 5% cifra muy semejante a la que se registró en América del Norte y en América Latina. La participación de Europa Occidental en el comercio mundial de mercancías volvió a subir al 44%, tras un marcado descenso entre 1990 y 1997

Cuadro 5

AUMENTO DE LA PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL EN LA REGIÓN DE EUROPA OCCIDENTAL (Porcentaje)

EUROPA OCCIDENTAL	1998
Participación en el comercio mundial	44%
Importaciones al resto del mundo	4%
Exportaciones al resto del mundo	3%

FUENTE: ALADI. *Estructura y evolución del Comercio Regional*. 1987

Por otro lado, África y el Oriente Medio han padecido las consecuencias del descenso de los precios de los productos primarios registrado en 1998. El valor de las exportaciones de la región decreció en un 16% en 1998. Los países africanos exportadores de petróleo experimentaron una disminución de las exportaciones superior a un 25%. El valor de las importaciones descendió ligeramente en 1998³⁶.

³⁶ ³⁶ Comunicado de Prensa de la Secretaría de Relaciones Exteriores. Op Cit

REPERCUSIONES DE LA CAÍDA DE LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS

En 1998 el incremento de la oferta de muchos productos primarios coincidió con la desaceleración de la actividad económica, lo que provocó una caída pronunciada de los precios de los productos básicos. Los precios de los productos primarios, excepto los combustibles, y del petróleo crudo descendieron en un 15% y más del 30%, respectivamente. Aunque también disminuyeron los precios de las manufacturas, los de los productos primarios descendieron a un ritmo mucho más rápido (por segundo año consecutivo).

La razón principal de la caída tan grave de los precios de los productos básicos, está estrechamente relacionada con el avance científico y tecnológico de los países desarrollados. Ello, debido a que dada la modernización tecnológica, comenzaron a sustituir la producción de insumos que incluían materia prima por insumos de alto grado tecnológico. Lo cual implicó la reducción en las importaciones de estas materias primas, las cuales eran esencialmente producidas por los países subdesarrollados.

Además, la producción de estos nuevos insumos, a los que se denominarán insumos tecnológicos³⁷, tenía ventajas que no se podrían obtener con las materias primas, como son:

1. La producción de los insumos tecnológicos puede llevarse a cabo en todo el año y no por temporada como es el caso de las materias primas, o dependiendo de las reservas, como es el caso del petróleo.
2. La producción de insumos tecnológicos no se desperdicia, ya que puede producirse a la medida exacta, situación que no puede determinarse con las materias primas.
3. El costo de producción de los insumos tecnológicos es más barato que la producción de materias primas, ya que implica menos mano de obra. A pesar de que la compra de tecnología es más cara, solamente se compra

³⁷ Esta denominación fue creada por la autora de esta investigación, simplemente para poder diferenciarlos de los insumos de materia prima.

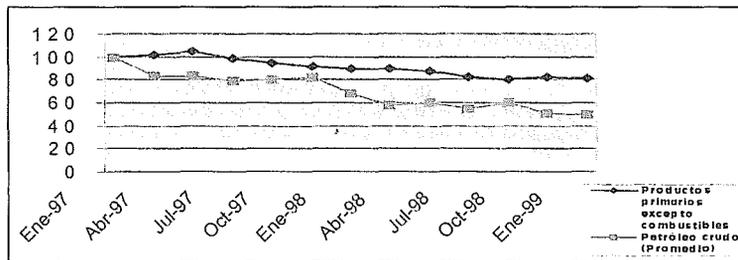
una sola vez y puede utilizarse por años, lo cual, hace que la mano de obra a la larga sea mas cara.

Por todo lo anterior, se puede observar que definitivamente la producción de insumos tecnológicos es una mejor opción, sin embargo, solamente los países altamente desarrollados pueden acceder a ella. Lo que tiene como consecuencia, que tanto la brecha tecnológica, como la brecha económica entre los países cada vez sea más grande y de lugar a lo que ahora se conoce como una nueva economía mundial.

Otro aspecto básico de la caída de los precios básicos, fue el descenso del precio del petróleo que comenzó a finales de 1997. Por tanto, dado que el descenso del precio del petróleo se aceleró a lo largo del año, en diciembre de 1998 la diferencia interanual era superior al 40%. Para los productos primarios distintos de combustibles el período de descenso de los precios comenzó antes y fue más moderado en el segundo semestre, por lo que al final del año la disminución (alrededor del 10%) fue inferior a la media anual para 1998. Los exportadores de petróleo todavía no han experimentado todos los efectos del descenso de los precios para entrega inmediata del petróleo en sus ingresos de exportación.

Gráfica 4

Evolución reciente de los precios de los productos básicos, enero 1997-enero 1999
(Índice, enero 1997=100)



FUENTE: FMI, estadísticas financieras internacionales

Como se señaló anteriormente, la pronunciada caída de los precios de los combustibles afecta, en particular, a los ingresos de exportación del Oriente Medio y África. Además de los 11 países miembros de la OPEP, aproximadamente otros ocho países obtienen más de la mitad de sus ingresos de exportación de las exportaciones de combustibles.

Los exportadores de productos agropecuarios son un grupo más amplio que los exportadores de petróleo. El descenso de los precios de los productos agropecuarios afecta, por tanto, a un número mayor de países, pero generalmente en menor medida que a los exportadores de petróleo. Esto se debe a dos razones. En primer lugar, el descenso de los precios de los productos agropecuarios fue menos pronunciado que el del petróleo. En segundo lugar, los exportadores de productos agropecuarios no suelen depender tanto de un solo producto como los exportadores de combustibles³⁸.

LAS CONSECUENCIAS COMERCIALES DE LA CRISIS FINANCIERA ASIÁTICA

Es importante señalar que se dará un trato sumario de la cuestión en el plano regional lo cual tiende a oscurecer un poco las importantes diferencias de la situación de los distintos países. Sin embargo, esta investigación sólo se refiere a las consecuencias comerciales de dicha crisis financiera por lo no se profundizara en cada país sino en general de toda la región.

Los países afectados, República de Corea, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas; representan una parte relativamente modesta de la actividad económica mundial: el 3.6% del PIB mundial, alrededor del 7% del comercio mundial, el 6% de las corrientes mundiales de inversiones extranjeras directas y el 4% del capital de esas inversiones, y menos del 4% del crédito bancario internacional bruto. Los efectos de la crisis pueden ser graves para los países afectados, y pueden extenderse de diversas maneras a otros países y a la

³⁸ Organización Mundial de Comercio. www.wto.org/Spanish

economía mundial en general. Pero mientras los efectos de la crisis sigan restringidos a este grupo de países, sus probables repercusiones deben evaluarse a la luz del factor de la dimensión relativa de éstos³⁹.

A medida que varios de los países asiáticos afectados por la crisis financiera parecen ir recuperándose, se plantea la cuestión de hasta qué punto las importaciones impulsarán una actividad económica renovada. Las fuertes depreciaciones monetarias deben contribuir al crecimiento rápido de las exportaciones. Los observadores que hacen suya esta hipótesis temen que un fuerte aflujo de importaciones dañe a algunos sectores industriales, frene el crecimiento del PIB y produzca mayor desempleo en los países industrializados. Estos temores parecen en gran medida injustificados, al menos en lo que se refiere a los países de fuera de la región de Asia.

Ningún país de fuera de la región de Asia enviaba a los mercados de los cinco países más afectados ni siquiera el 10% de sus exportaciones totales ni recibía de ellos el 10% de sus importaciones totales de mercancías. Si bien los Estados Unidos importaron de ese grupo de países en 1996 el 8.6% de sus importaciones de mercancías, todas las economías de Europa Occidental importaron de dichos países menos del 5% del total. La participación de los cinco países asiáticos más afectados en las importaciones y exportaciones de la Unión Europea fue del 2.5% en 1996. En cambio, el Japón recibió de los cinco países asiáticos el 16.5% de sus importaciones. Así pues, ni siquiera un aumento muy sustancial de las exportaciones de esos países causaría un problema importante para el comercio global o la cuenta corriente de los países de fuera de Asia. Por otra parte, determinadas industrias con una gran capacidad no utilizada podrían aumentar rápidamente sus exportaciones ejerciendo así presión sobre esas mismas industrias de los países importadores.

En el pasado, las grandes devaluaciones como la crisis de México, la devaluación del franco CFA en el África Oriental y las devaluaciones sueca e

³⁹ Mantey, Guadalupe. *La inseguridad del sistema financiero internacional*. UNAM, CCH. 1991.

italiana de principios a mediados del decenio de 1990, dieron lugar a un rápido crecimiento de las exportaciones durante los tres años siguientes y a una contracción de las importaciones en el primer año siguiente a la devaluación, antes de reanudarse el crecimiento de las importaciones.

Varios factores favorecen una recuperación razonablemente fuerte e impulsada por las exportaciones en el caso de las cinco economías asiáticas más afectadas. Primero, se dispone de capacidad excedentaria para dedicarla a la producción para la exportación, a consecuencia de la atonía de la demanda interna. Segundo, los países interesados tienen buenos antecedentes como exportadores eficaces. En el último decenio, las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones de los cinco países superaron al menos en un 50% a la tasa de crecimiento del comercio mundial. Tercero, en el caso de muchos de estos países, es grande la parte del comercio que corresponde a las multinacionales extranjeras, lo que significa que un importante segmento del comercio queda parcialmente al abrigo de las perturbaciones de la crisis financiera.

Por otra parte, algunos observadores ponen en duda las posibilidades de un aumento sustancial de las exportaciones de los países afectados, porque las dificultades del sector financiero socavan la expansión del comercio al menos a corto plazo. El razonamiento aducido es que una grave crisis de liquidez, unida a fuertes devaluaciones, ha sido la causa de una agitación tal del sector bancario que ha quedado debilitada la intermediación financiera, esencial para la producción y las transacciones exteriores. Los bancos que carecen de liquidez no pueden facilitar nuevos créditos ni renovar los vigentes, lo que lleva al cierre de empresas en algunos casos.⁴⁰

Por otra parte, las importaciones (especialmente las de insumos para la fabricación destinada a la exportación) se han contraído mucho en dólares, lo que significa mayores costos de producción de las exportaciones que dependen de importaciones. Todo esto, unido a la presión inflacionista que

⁴⁰ Ministerio de Finanzas. *On the banks self assessment result of asset quality*. Reporte Banco de Japón. Enero, 1998.

ejerce sobre los insumos nacionales la subida de los precios de importación y de los tipos de interés, ha hecho que la depreciación real del tipo de cambio sea menor que la nominal. Además, el hecho de que los países afectados sean importantes interlocutores comerciales entre sí mitiga aún más el aumento de competitividad que cabría esperar de las depreciaciones monetarias.

Las depreciaciones nominales frente al dólar de los Estados Unidos entre enero de 1997 y enero de 1998 se situaron entre el 40% y más del 75%. Teniendo en cuenta los diferenciales de inflación y la evolución de los tipos de cambio de los cinco países asiáticos más afectados, la depreciación del tipo de cambio efectivo real se situó entre el 27 y casi el 70%. Aun cuando en los siguientes meses la inflación se aceleró un poco en los países afectados, las devaluaciones que se han producido representan un importante impulso a la competitividad de los precios.

Ciertos factores externos pueden también limitar los aumentos de las exportaciones de los cinco países más afectados. Muy en particular, el crecimiento del PIB de América del Norte disminuyó en 1998, lo que también implicó que creció menos la demanda de importaciones. También un lento crecimiento de las importaciones en el resto de Asia empeora las perspectivas de exportación, habida cuenta que más del 50% de las exportaciones de los países asiáticos más afectados se destinan a otros países de Asia. También se ha manifestado preocupación por la evolución de las importaciones de los dos mayores mercados de Asia: el Japón y China. Las importaciones del Japón y de China perdieron ritmo en 1997 y en 1998 se mantuvo el débil crecimiento de las importaciones.

En resumen, las exportaciones de las cinco economías asiáticas más afectadas se aceleraron en 1998, pero quizá no tan rápidamente como se esperaba por las fuertes depreciaciones monetarias posteriores a la crisis financiera.

COMPETENCIA POR MERCADOS

El crecimiento de los negocios mundiales desde la Segunda Guerra Mundial y el declive de las restricciones en negocios internacionales contenidos primero en los acuerdos del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) y ahora promulgados por la Organización Mundial de Comercio, han producido lo que actualmente se llama "economía global"⁴¹.

Después de la Segunda Guerra Mundial hubo una gran necesidad de reconstrucción en todos los sentidos. Este periodo en Gran Bretaña se llamó "establecimiento postguerra", el cual se convirtió en el modelo para la relación que surgió entre el Estado y el mercado alrededor del mundo y donde el Estado jugaba el papel de guiador. El gobierno continuaría comprometido con una responsabilidad fundamental de bienestar.

Ahora bien, mientras la competencia se hace más intensa, no hay espacio para las presiones y entonces la población pide al gobierno que provea un "colchón"⁴² para las constantes demandas del mercado. El movimiento del mercado puede traer consigo un estándar de vida más elevado, mejores servicios y una mejor opción. Pero también trae nuevas inseguridades, relacionado con el desempleo, durabilidad en los trabajos y mayor estrés en los lugares de trabajos; además de problemas con el ambiente.

El presidente estadounidense William Clinton, admitía que la competencia de mercados y capitales es ambivalente, ya que decía "el libre mercader en mi y el liberal en mi". Lo cual quiere decir que como gobierno quisiera encargarse del mercado estadounidense, sin embargo, como presidente liberal debe aceptar la privatización de las empresas y los mercados. Así vemos, que el proceso de privatización supone el movimiento de manos del gobierno, a manos de quienes son amigos del gobierno, enriqueciéndose enormemente durante el proceso.

⁴¹ Dennis C. Mueller. "A Global Competition Policy for a Global Economy". De Griesch Herbert. *Merits and limits of Markets*" Springer 1997.

⁴² Base o sustento económico

La mayoría de los países están pasando por las mismas situaciones al mismo tiempo. Todo el mundo comparte las mismas imágenes en el cine, entretenimiento y las mismas noticias e informaciones que llegan de los satélites. Un indicador de la rapidez del cambio es la transformación de más y más firmas a multinacionales que proveen mercado mundial de bienes y servicios que son concebidos, producidos y ensamblados en diferentes países. Así mismo, la velocidad de la tecnología de información y comunicaciones empujan a las compañías a lograr con mas velocidad los cambios⁴³.

En el momento en que las barreras caen, los capitales privados buscan nuevos mercados en lo que antes era una reserva especial de las inversiones del Estado, como son: energía, comunicaciones e infraestructura. Hasta los grandes monopolios del Estado se están comportando como empresas privadas cuando compiten por mayores contratos entre sus fronteras nacionales tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo. La integración de los mercados financieros es particularmente significativa, ya que la información y la tecnología en comunicaciones ha provisto de arquitectura para la conexión global de los mercados de capital.

El surgimiento del centro del mercado alrededor del mundo cambia también la posición de las compañías. Los límites políticos, económicos e ideológicos entre las naciones continúan desgastándose, promoviendo la fluctuación de las inversiones y negocios. Los sistemas regulatorios y los monopolios nacionales que proveen protección contra la competencia han sido alterados. Restricciones en el movimiento de la información y el conocimiento están desapareciendo frente a la tecnología de comunicaciones y computadoras.

Una de las características del nuevo lugar de mercado global es la aparente superación de lo económico sobre lo político. Estas políticas entre los países debe ser formada por su historia, su cultura y la definición de objetivos nacionales, una realidad que la firma puede ignorar solo mientras esta en

⁴³ ⁴⁵ Yergin, Daniel, Stanislaw Joseph. *The commanding Heights*. Simon and Schuster, 1998, Capítulo 13

riesgo. Lo cual, no es el fin del Estado-Nación y mucho menos el final del gobierno. Esto deja a los gobiernos con el reto de encontrar el modo de reducir la intervención en algunas áreas y enfocarse en la intervención de otras, mientras conserva la confianza del público. No hay mercado sin gobierno que defina las reglas y el contexto.

El Estado crea y mantiene los parámetros en donde opera el mercado, aceptando la disciplina del mercado. Así vemos que de ser productor, controlador e interventor, el Estado pasa a ser dueño o regulador. Incrementando la economía y la movilidad de esta economía. Es entonces cuando el gobierno de cada uno de los Estados se convierte en referi, estableciendo las reglas del juego para asegurar, entre otras cosas, la competencia.

Es cierto que la conexión creciente de los mercados significa que las agendas regionales alimentan directamente en los trabajos del mundo económico⁴⁴. Esto es, que las actividades y acciones del mercado regional tiene consecuencias en la economía mundial, por lo que el futuro de la salud y credibilidad de los mercados será formado no sólo por tecnología y fuerzas globales sino también del como las diferentes regiones podrán enfrentar sus retos particulares.

El sistema de mercado debe ser evaluado, según algunos, no sólo por su éxito económico sino por la forma en la que este éxito es distribuido. Sobre todo, porque muchos de estos mercados son privados y el beneficio económico sólo es para los dueños, es por ello, que es importante como se distribuye en todo el mundo o por lo menos en los países involucrados. Ya que para algunos países el participar en la economía global, promueve un crecimiento económico y trae nuevas tecnologías y oportunidades.

La meta del comercio internacional y de la competencia internacional es bajar los precios. Sin embargo, las leyes "antidumping", para evitar la competencia

⁴⁴ Yergin, Daniel, Stanislaw Joseph. Op. Cit.

desleal, son intencionalmente dirigidas a proteger competidores mas que a los consumidores⁴⁵; lo cual, hace a estos antiéticos a las metas fundamentales del libre comercio y las políticas de competencia internacional.

El sistema económico mundial está en un proceso de transformación y transición hacia un nuevo sistema, dominado por la globalización de los mercados tanto en la producción, vía fábrica mundial, como en el comercio, vía los acuerdos de liberación comercial e integración regionales.

Por lo anterior es de gran relevancia analizar la competencia de mercados, ya que a partir de la globalización y de la reconfiguración del sistema económico mundial, los mercados de importación para las mercancías han sufrido un gran cambio y en la actualidad, a través de tratados y acuerdos los países están compitiendo por colocar sus mercancías en el extranjero. Lo cual hace más complicada esta competencia por los mercados.

En las economías de mercado, el funcionamiento eficiente del mercado depende de la exposición de éstos a la libre competencia y a la naturaleza de dicha competencia⁴⁶. Así vemos que, el objetivo principal de la liberalización comercial es aumentar el crecimiento y el bienestar económico de los países; además de garantizar que las industrias y mercados en que intervienen las empresas transnacionales operen de manera eficiente.

Para lograr que los mercados estén expuestos a la libre competencia, los gobiernos utilizan varios instrumentos normativos, los cuales incluyen políticas en el comercio, en la reglamentación de la actividad económica nacional y en la competencia. Esta última se refiere a las normas y reglamentos que aplican las autoridades en materia de competencia. Sin embargo, en algunos países en desarrollo se están dando en forma simultánea la liberalización del comercio y la desregulación interna; los cuales crean dificultades en la exposición a la libre competencia, ya que para las empresas locales es difícil

⁴⁵ Dennis C. Mueller. Op. Cit

⁴⁶ UNCTAD. Op. Cit

ajustarse a esta competencia porque siempre han gozado de cierta protección⁴⁷.

Debido a la globalización de la economía mundial, las empresas transnacionales ahora tienen un ámbito regional e internacional que les permite tratar con vendedores y compradores de un producto de diferentes países a través de las fronteras nacionales. Por lo que estas empresas aprovechan los mercados para reestructurar sus operaciones e integrar internacionalmente las actividades que generan valor agregado, ya sea en el marco de sus sistemas empresariales o mediante alianzas y acuerdos entre empresas, lo que logra mayor eficiencia productiva con la especialización funcional⁴⁸.

Una empresa transnacional es eficiente en la producción industrial, si logra bajar los precios e introducir productos nuevos o de mejor calidad para así captar una mayor cuota del mercado.

Las empresas transnacionales pueden responder más fácil y rápidamente a través de la oferta a un cambio en las condiciones del mercado mediante el establecimiento de nuevas instalaciones de producción para entrar en un mercado, rivalizando con la de los productores e importadores nacionales de un país, ello a causa de la capacidad de exploración de posibilidades que tienen las ETN; su experiencia en las cuestiones relacionadas con el comercio; su acceso a los recursos existentes dentro y fuera de los subsistemas empresariales, y el acceso a los mercados, y su capacidad para concluir alianzas para superar obstáculos que se oponen a la entrada en los mercados.

En 1997, alrededor de 60 países del mundo tenían en vigor legislación sobre competencia; cuyo principal objetivo era preservar y promover la competencia como medio para aumentar al máximo la equitativa asignación de los recursos de una economía. Esto conllevará a una mejor calidad, precios más bajos y suministros suficientes para los consumidores. Así mismo, esta legislación deberá prohibir las prácticas comerciales restrictivas y el abuso de una posición dominante en el mercado, además de que no haya alteraciones en la estructura

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ Villarreal, René. *Hacia una nueva economía de mercado*. Institucional y Participativa. Ediciones Castillo S.A. de C.V. Monterrey-México. 1998

de los mercados en materia de fusiones y adquisiciones, empresas mixtas e igualmente evitar posiciones dominantes e el mercado.

Ahora bien, para controlar las prácticas anticompetitivas de las empresas, además del establecimiento de normas positivas de trato de las empresas transnacionales tienen que ir acompañados por la adopción de medidas que garanticen el debido funcionamiento de los mercados. Ya que una política en materia de competencia claramente formulada y su aplicación efectiva pueden contribuir en forma significativa al crecimiento de esa cultura de la competencia. Por lo tanto, la política en materia de competencia tiene un importante papel que desempeñar en el proceso de liberalización, garantizando que los mercados se mantengan lo mas abiertos posibles a los recién llegados y que las empresas ya establecidas no recurran a prácticas anticompetitivas⁴⁹.

Al realizar los gobiernos dichas políticas deberán tener presente que estas se apoyan mutuamente en los esfuerzos para lograr que los mercados funcionen debidamente. Además de las políticas, deberá crearse un organismo encargado de aplicar sus disposiciones y que tenga amplias facultades para investigar el comportamiento de las empresas y las consecuencias para la competencia de los incentivos en forma de poder de mercado. Pero desgraciadamente en pocos países las autoridades de defensa de la competencia están bien estructuradas y financiadas.

Así vemos que, la gran escala de la privatización y desregulación que conlleva la apertura de los mercados está creando una dramática transformación en Europa que sería caracterizada tradicionalmente por una economía mixta. Obviamente cuanto más Europa como conjunto (Unión Europea) ingresa directo al mercado en todas sus dimensiones, incluyendo la moneda corriente, más intensos serán los debates sobre la identidad cultural, las diferencias nacionales y el papel del Estado- Nación. Lo que será un problema en su economía, ya que primero deberán resolver los problemas internos y

⁴⁹ Villarreal, René. Op. Cit.

uniformarse en todos sentidos y después dedicarse al comercio exterior, ello podría disminuir las inversiones de grandes compañías y la creación de pequeños negocios.

Por su parte, los Estados Unidos en vez de expandir su gobierno, se preocupa en su eficiencia y la rectitud fiscal. La regulación económica también ha sido relegada. Ahora se piensa que la población puede protegerse a través de la sana competencia por lo que el papel del gobierno será garantizar dicha competencia. Sin embargo, se incrementa la intervención gubernamental en el mercado a través de la regulación del valor social. Además, Estados Unidos está utilizando los mecanismos del mercado en la protección ambiental.

Ahora bien, en el mundo en general, los principios fundamentales que protegen las normas y reglamentaciones de los países para la libre competencia se refieren a la salvaguardia de la seguridad nacional; la protección de los derechos laborales; la salvaguardia de la cultura; la promoción de los factores externos de carácter positivo; la protección de los derechos de propiedad; evitar los factores externos negativos; la protección de los consumidores y el fomento de desarrollo⁵⁰. De igual forma, se pretende ayudar a las empresas locales a desarrollar su potencial, para desempeñar un papel eficaz en el ámbito de la competencia internacional y avanzar en el proceso de creación de valor agregado.

En las actividades de cooperación en el ámbito regional se desarrollan planes regionales de integración que difícilmente se podrían utilizar en otras circunstancias- tal es el caso de la Unión Europea que tiene normas comunes en materia de competencia y un órgano común que las rige. En el plano multilateral, *"el Conjunto de principios y normas equitativas convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas,* aprobado en el marco de la UNCTAD⁵¹, es actualmente el único instrumento

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ UNCTAD. Op. Cit.

multilateral que abarca todos los aspectos de dicho control. Aunque también existen acuerdos enfocados a las prácticas anticompetitivas.

Por otro lado, a partir de 1998 y con la globalización de los mercados, se ha originado un nuevo juego en el comercio de mercancías, el cual se ha llamado la hipercompetencia en mercados globales. El cual implica para las empresas una competencia permanente con los mejores del mundo en sus propios mercados locales. La liberalización y apertura de la economía a la competencia internacional junto con la revolución tecnológica en las telecomunicaciones y la informática han dado lugar a una aldea económica global, donde las fronteras nacionales y los mercados domésticos han desaparecido para dejar un mercado sin barreras de entrada⁵².

El mercado global ha adquirido una nueva naturaleza, ya que ha dejado de ser el mercado físico que tenía una localización geográfica y se ha transformado en redes de intercambio, producto de la interconexión de los mercados y de los avances en las telecomunicaciones, la informática y la microelectrónica, lo que está abriendo el paso para el mercado virtual.

En la actualidad las nuevas estructuras del mercado han desplazado la competencia oligopolística por una competencia monopolista, a través de alianzas estratégicas. Es decir, que las alianzas entre grandes corporaciones, son cada vez más comunes, lo que da como consecuencia que competidores por un mercado terminen conformando una alianza competitiva, lo que resultaría un monopolio.

Ahora bien, no solamente las alianzas estratégicas están afectando la competencia por mercados, sino también la transformación de la fábrica transnacional a la fábrica mundial, como un nuevo modo de organización industrial y comercial, descentralizado donde para la elaboración de cierto producto, participan más de 5 países que fabrican diversas partes mediante el sistema "justo a tiempo", vía subsidiarias y subcontrataciones.

⁵² Villareal René. Op. Cit.

La globalización de los mercados en la producción y el comercio es uno de los nuevos impulsores de la economía mundial que abre oportunidades y retos para los países en desarrollo, ya que la producción de las empresas multinacionales significa 20% de producto interno bruto mundial, pero el costo de lo anterior sería el sacrificio de los productores nacionales⁵³.

El comercio intrafirma de las empresas multinacionales representa una tercera parte del comercio mundial, contabilizando éstas la mayor parte de la investigación y el desarrollo. Por lo que todos los productos estarán en manos de muy pocas compañías y se eliminará la producción nacional y el comercio internacional, como lo conocemos, dando lugar a un comercio determinado por el simple tránsito de mercancías para el ensamblado final del producto terminado.

Lo anterior desde un análisis nacionalista no es conveniente ya que desaparecería la producción nacional y la diversificación de mercancías, para llegar a un monopolio de productos en donde solo se podrá comprar lo que esté en el mercado mundial. Sin embargo, analizando desde un punto de vista global si es conveniente ya que los países pasan de ser una economía a escala a ser una economía de la globalización, lo que daría como consecuencia complementariedad productiva entre países, regiones y empresas en el mundo y se aprovecharía la fortaleza de las grandes corporaciones como motor de la integración productiva.

En la actualidad el 20% de la producción mundial es generado por las empresas multinacionales, del cual sólo el 7.5% se realiza a través de sus filiales y subsidiarias, el restante 12.5% es a través de empresas de subcontratación y asociación; lo que da lugar a que el comercio intrafirma represente el 33% del comercio mundial⁵⁴.

⁵³ World Bank. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington D.C. – E.U. 1997

⁵⁴ Dennis C. Mueller. Op. Cit.

En conclusión, el nuevo sistema competencia por mercados en el comercio internacional se caracteriza por la competencia estratégica basada en alianzas productivas y tecnológicas que busca controlar el mercado a través de una mayor participación, por lo que el comercio ya no es entre naciones sino es un comercio intrafirma y entre bloque económicos regionales. Así vemos que, la globalización del comercio se conforma en los diferentes bloque regionales como el TLCAN, el Mercosur, la Unión Europea, ASEAN, etc.

En esta nueva hipercompetencia, como consecuencia de la globalización de la producción, de los mercados y de la integración de las empresas multinacionales, tal vez sea importante para México y el resto de América Latina analizar su integración a la fabrica mundial mediante alianzas estratégicas y vía fabrica regional, pero no quedarse atrás en esta nueva revolución productiva, conocida como la revolución del conocimiento, donde el conocimiento es la nueva arma para la competencia internacional de los mercados.

SEGUNDO CAPITULO

MÉXICO EN SU COMERCIO EXTERIOR

ANTECEDENTES DE POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR Y DE PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL DE 1970 A 1990

La política de comercio exterior de México en toda su historia y por supuesto, en la actualidad responde a la evolución nacional y la coyuntura internacional. Armonizar ambos aspectos en un proceso de impulso a la producción y de apoyo a la planeación global es propósito prioritario del gobierno de México.

Posterior a la gran depresión de 1929 y a la Segunda Guerra Mundial, México basó su estrategia de desarrollo en la sustitución de importaciones, proceso que consistía en establecer elevados aranceles, cuotas reducidas o la prohibición a las importaciones de ciertos bienes, con el objeto de propiciar su producción interna. En este modelo el sistema productivo se orientaba al mercado interno y el sistema comercial y después los de capital; posteriormente se presenta un mecanismo de transferencia de recursos de las empresas que están en las ciudades, mediante el control de precios de los bienes de consumo básico y así reducir el nivel de los salarios industriales.

Con el fin de fomentar la sustitución de importaciones, la inversión pública se dirigió al sector industrial, sin tomar en cuenta los recursos canalizados a la agricultura y los precios de bienes producidos por el Estado y utilizados por la industria, como los energéticos cuyos precios de mantuvieron bajos¹. A esto se le llamo desarrollo estabilizador y comprendió el período de 1958 a 1971.

Durante dicho período la manera de controlar a la industria se sostuvo mediante aranceles, precios oficiales de referencia y permisos previos a la importación; por lo que el valor de las importaciones controladas, respecto al total de importaciones, pasó de 35.1% a 67.7%. Acompañadas de déficit fiscales de menos del 4% del PIB y una estable proporción de deuda externa; además de crecimiento moderado de la oferta monetaria, inflación parecida a la

¹ Gil Díaz, Francisco. *Mexico's Path from Stability to inflation*. World Economic Growth. San Francisco, 1984

de nuestros socios comerciales, tipo de cambio nominal fijo y tasas de interés reales positivas. Esta estrategia provocó un alto crecimiento de la economía nacional de 6.5% y una inflación baja de 3.6% anual.²

Durante el desarrollo estabilizador se le dio gran importancia al crecimiento de la industria, lo cual provocó que se canalizaran a ese sector recursos provenientes del resto de la economía y especialmente de agricultura. Inclusive los recursos obtenidos de las exportaciones agrícolas fueron clave para importar maquinaria e insumos industriales, por lo que al disminuir el crecimiento de estas exportaciones la economía lo resintió. Ya que no pudo ofrecerle desarrollo tecnológico a la agricultura.

Al período de 1973 a 1977 se le conoció como la etapa del desarrollo compartido, en la cual se intentó mantener el crecimiento aumentando el gasto público; sin embargo, al no ver resultados se utilizó la deuda externa pública como instrumento para financiar la nueva estrategia.

Las importaciones sujetas a control respecto a las importaciones pasaron de 68% en 1970 a 90% en 1976. Contrariamente la industria manufacturera creció a un ritmo menor que en la década anterior, el cual fue de 5.6%; reduciendo su participación en las exportaciones totales de 32% en 1970 a 30% en 1976³. Ello debido a los obstáculos que se crean para exportar manufacturas en las economías cerradas.

Durante el desarrollo compartido disminuyó el ritmo de crecimiento económico a 4.9%. Por lo que la estrategia fue seguida temporalmente por otra estrategia, la cual se basaba en las exportaciones de una industria petrolera, líder en ese momento. En 1976, el país comenzó a recibir ingresos por las exportaciones petroleras; sin embargo, la política comercial siguió siendo proteccionista. Las importaciones bajo control pasaron de 90% del total de importaciones en 1977, a 60% en 1978, a 85% en 1981 y al 100% en 1982. Durante estos años además de mantenerse la excesiva protección que hemos visto, los precios de

² Blanco Mendoza, Herminio. *Op. Cit.*

³ Estadísticas de las revistas del Banco de Comercio Exterior de 1970 a 1980

ciertos productos tales como: los energéticos, las materias primas, alimentos y el transporte; se mantuvieron por debajo de sus costos de oportunidad gracias a los crecientes subsidios otorgados a través de las empresas estatales. Aunado a ello, de 1979 a 1982 se registró una importante sustitución negativa de importaciones, debido al crecimiento de la demanda interna. Por lo que las empresas no tuvieron incentivos para orientarse al mercado internacional.

En 1980, la tasa anual de incremento de las exportaciones a partir de los precios de 1977 fue de 7.2%. Por lo que internacionalmente comenzó a presentarse una desaceleración. Así vemos que analizando⁴ el comportamiento de las exportaciones mundiales por grupos de producto, advertimos que se presenta en: combustibles y energéticos, otros grupos primarios y manufacturas.

Elo nos hace ver que los países en desarrollo, principalmente los que habían presentado avances en la estructura de su planta productiva, debían implantar políticas de industrialización y comercio exterior para diversificar sus exportaciones y así evitar una excesiva dependencia de las ventas de productos básicos y aprovechar las oportunidades en el intercambio de productos industriales.

Sin embargo, el lento crecimiento de su economía, el fuerte proteccionismo y la resistencia a facilitar el proceso de reestructuración industrial; obstaculizaron los esfuerzos de estos países.

México, por su parte, con una planta productiva diversificada, su experiencia exportadoras y la programación congruente con su desarrollo económico; puso en practica una política comercial tendiente a impulsar las exportaciones de productos no tradicionales, a través de un sistema de protección a la producción nacional frente a la competencia externa de un programa de estímulos a la exportación y de una estrategia internacional bilateral y multilateral. México era el único caso en el mundo en desarrollo con el

⁴ Ver Gráfica 5

problema de combinar adecuadamente una posición de exportador industrial en expansión con su creciente importancia como exportador de energéticos (especialmente petróleo).

Ello planteó la necesidad de cambios en su política de comercio exterior, como la promoción de nuevos productos a la exportación, jerarquizar las importaciones de acuerdo a las necesidades que planteaba el consumo de las mayorías y la ampliación de la planta productiva. Igualmente el Plan del Sector de Comercio en su parte relativa al comercio exterior introdujo objetivos para apoyar a estos nuevos cambios de la política de comercio exterior:

- a) Contribuir a jerarquizar el uso de las divisas disponibles
- b) Estimular la autosuficiencia alimentaria
- c) Promover la diversificación geográfica del intercambio
- d) Impulsar la importación socialmente necesaria y propiciar la generación de empleo.

Además se implementaron programas para la aplicación de la política comercial como fueron: la racionalización de la protección, el fomento de la exportación, el desarrollo comercial de las franjas y zonas libres, y la estrategia internacional para el comercio exterior⁵.

Así mismo, se introdujeron medidas para el fomento de la exportación ya que habían reducido su participación en el ámbito mundial a causa del aumento de la rentabilidad de la producción del mercado interno, la inelasticidad de la oferta ante el aumento de la demanda nacional, disminución de la competitividad debido a altas tasas de inflación, escasez relativa de materias primas y componentes, las dificultades en materia de transportes y el lento crecimiento económico internacional de los países industrializados y a un mayor proteccionismo.

Por si no fuera poco, entre 1977 y 1983 las exportaciones no petroleras se redujeron alrededor de 40%. Además, los productos petroleros pasaron de

⁵ Hernández Cervantes Héctor. *La política de comercio exterior de México*. "El Economista mexicano" Vol. XV. Num. 3 Mayo-Junio 1981. Colegio Nacional de Economistas

representar 23% del total de exportaciones en 1977, a 69% en 1983. Por ello, se considera a 1982 como el fin del modelo de desarrollo basado en la exportación del petróleo.

Cuadro 6 Exportaciones de México (%)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Petroleras	23%	31%	42%	65%	73%	78%	69%
No Petroleras	77%	69%	58%	35%	27%	22%	31%

FUENTE: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior

Todas las estrategias anteriores estaban incluidas en el modelo de sustitución de importaciones y éste, al inicio de los años ochenta generó una pequeña participación de las exportaciones en la economía mexicana; con lo cual mostró sus limitaciones para mantener un crecimiento económico estable.

Después de 1983, tomando en cuenta la Carta de Intención firmada por el gobierno mexicano y el Fondo Monetario Internacional en septiembre de 1982, se decidió llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, que anteriormente ya habían sido criticados.

Por ello el gobierno mexicano decidió iniciar una modificación estructural de la política comercial y una rápida apertura al exterior, mediante la eliminación de los sistemas de permisos previos que limitaban la entrada de mercancías del exterior y sustituyéndolos por aranceles bajos; para que en una supuesta igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional, pudieran competir con las mercancías del exterior⁶.

Lo cual mostró una tendencia a abrir las fronteras a las mercancías del exterior para obligar a la industria local a competir contra ellas y así mejorar su calidad. Pero en estas circunstancias se daría el proceso de eliminación de los débiles, por lo que además de subsistir las empresas transnacionales, sólo

⁶ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*. Ed. Nuestro Tiempo, 1993

sobrevivirían las industrias y comercios nacionales monopólicos; ya que por sus características podrían soportar dicha competencia.

Por todo lo anterior: el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, la necesidad de enfrentar compromisos financieros internacionales y la urgencia de recuperar el crecimiento económico, a partir de 1983 se inició una nueva etapa de desarrollo económico, la cual fue denominada de apertura de la economía mexicana. Desgraciadamente este modelo comenzó con pie izquierdo; ya que México tuvo que hacer una elevada transferencia neta de recursos al exterior, debido a que el financiamiento externo neto desapareció como consecuencia de la gran deuda externa, el alza en las tasas de interés internacionales y la caída en el precio del petróleo⁷.

Podemos decir que el punto que hizo necesaria la apertura comercial para México fue la situación global de la economía norteamericana; ya que ésta sufría de una crisis y una recesión económica que sólo con la ayuda de los países subdesarrollados podría intentar salir.

Por ello, supuestamente dentro de la apertura al exterior se contempló la necesidad de eliminar todo tipo de subsidios a las exportaciones mexicanas, que iban desde fiscales hasta los de otorgamiento de financiamiento preferenciales más allá de los niveles permitidos internacionalmente.

Bajo la necesidad de generar divisas para hacer frente a los compromisos con el exterior comenzó la primera etapa de la apertura económica mexicana, por lo que hubo una crisis de la balanza de pagos de 1982, la cual tuvo como respuesta la imposición del control de cambios y la devaluación de la moneda y el establecimiento de permisos a la importación para todos los productos. Por ende la política cambiaria entre 1983 y 1987 sería proteccionista, lo que llevó a una importante caída de las importaciones en 1981 y 1982, manteniéndose deprimidas hasta 1982.

⁷ Blanco Mendoza, Herminio. *Op. Cit.*

La primera etapa de la apertura comercial fue gradual, comenzando en 1983, con la reducción de aranceles. A pesar de que se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, la reducción arancelaria llevó a que el valor de las importaciones externas aumentara de 21% en 1982 a 42% en 1983. De igual forma, las importaciones con arancel superior a 25% disminuyeron de 20% en 1982 a 7% en 1983⁸.

Además, México con esta apertura comercial quería lograr:

1. Eliminar la sobreprotección y terminar con su "mercado cautivo", el cual sólo producía artículos de mala calidad y alto precio
2. Exportar más para crecer y pagar la deuda
3. Una modernización industrial para poder aumentar su productividad, mejorar su calidad y poder competir tanto interna como externamente.
4. Atraer la inversión extranjera al país.

A partir de 1984 comenzaron a eliminarse los permisos de importación, por lo que las importaciones controladas se redujeron a 83.5% y los aranceles fueron elevados para ofrecer una protección equivalente a la de los permisos. En 1985 disminuyó el dinamismo de las exportaciones manufactureras y la demanda de hidrocarburos; por lo que para recuperar el crecimiento económico, el gobierno comienza a promover las exportaciones no petroleras. Los productos sujetos a permiso de importación se reducen y el valor de las importaciones controladas se reduce a 37.5% del total y en 1986 disminuyó a 30.9%.

En 1986 hubo una brusca caída de los precios internacionales del petróleo, lo cual tuvo un fuerte impacto en el ingreso de divisas en el país; pese a ello el programa de liberalización se mantuvo. Sin embargo, la economía mexicana tuvo un crecimiento negativo y una inflación creciente; ello, tuvo como consecuencia la creación de un programa de ajuste y estabilización en 1987, llamado "Pacto de Solidaridad Económica"⁹.

⁸ Blanco Mendoza, Herminio. *Ibid*

⁹ Incluía medidas para enfrentar la inercia inflacionaria.

Además, en 1986, como parte del esfuerzo para reorientar la economía mexicana al exterior, se firmó el Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Lo cual se considero benéfico para el país, ya que podía gozar de las preferencias arancelarias ofrecidas por los países miembros del organismo. Los términos del Acuerdo para el ingreso de México eran continuar con la eliminación de los permisos de importación, así como con la reducción arancelaria. Asimismo, se le requirió eliminar los precios oficiales de referencia y reducir el arancel máximo de 50%, pero al mismo tiempo se le permitió mantener temporalmente licencias de importación sobre algunos productos agrícolas y sobre otros sujetos a programas de promoción industrial, tales como automóviles, y bienes de los sectores farmacéutico y electrónico. Por otro lado, se consideraba que el costo del ingreso de México al organismo era mínimo.

Posteriormente a 1988 bajo la administración de Carlos Salinas de Gortari, el proceso de cambio se dio con un programa de desregulación económica, la simplificación y readecuación del marco jurídico que regula la inversión extranjera, promoción de exportaciones, el fomento a la actividad productiva de los particulares y a la promoción de los intereses en el exterior¹⁰.

La década de los ochenta se caracterizó por un estancamiento en el producto interno bruto, sin embargo, las exportaciones no petroleras sobresalieron por su gran dinamismo, lo cual fue muy importante para la recuperación económica del país. De hecho entre 1982 y 1989 las ventas externas de productos no petroleros crecieron a tasa promedio anual superior al 20% y pasaron de representar 4,753 millones de dólares en 1983 a 14,889 en 1989 modificando radicalmente la composición de lo que habían sido nuestras exportaciones ya que de representar las exportaciones no petroleras en 1982 el 22.4% en 1989 representaron el 65.4%.

Las maquiladoras que tuvieron su arranque oficial en 1965, con el fin de incluir a México en el proceso de la economía mundial a través de la apertura

¹⁰ SECOFI. *México en el comercio internacional*. SECOFI. 1990

comercial, tuvieron exportaciones que alcanzaron 35,000 millones de dólares en 1989; de los cuales 25 mil millones eran productos manufactureros (70%) representando una tasa de crecimiento anual superior al 14% respecto a 1988. Lo que dió lugar a que en los últimos siete años las exportaciones de manufacturas se incrementaran 4.5 veces.

Por tanto las maquiladoras también adquirieron gran importancia con la apertura en 1983, sin embargo, se hablará de ellas más adelante debido a que su importancia requiere un análisis mas profundo. La industria maquiladora, junto con el exitoso desarrollo de nuevos rubros de exportación mostraron el considerable potencial del libre comercio para generar un crecimiento dinámico de las exportaciones.

Por otro lado, la primera etapa de la apertura económica generó una mayor competencia de productos del exterior para todo tipo de empresas mexicanas, sin que ello afectara su desarrollo que se mantuvo en 4.1% desde 1982 hasta 1982.¹¹

Ahora bien, la primera etapa de la apertura económica de México se vio reforzada con los acuerdos comerciales negociados, los cuales confirmaron y dieron apertura a sus principales socios comerciales, como Estados Unidos y Canadá. Dichos acuerdos complementan las demás disposiciones de cambio estructural que promueven la competitividad mexicana.

El proceso de liberalización debilitó el poder de los oligopolios en cuanto a la fijación de precios, ya que permitió la entrada de productos importados con aranceles muy bajos.

La política comercial de México en el período 1988-1993, estuvo enfocada principalmente a ratificar la implementación de la apertura comercial, consolidándose la primera etapa; y para 1993, solo 192, de las fracciones continuaban sujetas a permisos de importación. Inclusive entre 1989 y 1992 se

¹¹ SECOFI. *Programa para la modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria*. 1991-1994. Pág.11

aceptaron más de cincuenta modificaciones legislativas o regulatorias; de igual forma para mercados específicos que para normas de funcionamiento de la economía mexicana. Así vemos que en cuanto al comercio exterior, se simplificó el proceso para obtener patente de agente aduanal y se suprimieron limitaciones de movilidad entre aduanas, con lo cual se amplió la oferta de servicios; eliminándose también el control de cambios.

A partir de 1994 bajo las bases de un proceso de integración comercial y financiera de México con Estados Unidos y Canadá, en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo cual constituyó el proyecto principal de la administración de Carlos Salinas de Gortari.

El efecto más importante de la primera etapa de la apertura es que se eliminó el sesgo antiexportador que había impuesto el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones. Esta apertura termina con la protección a los productores de bienes para el consumo nacional, con lo que las exportaciones empezaron a jugar un papel más importante en el crecimiento económico. Inclusive, la apertura permite a los productores adquirir insumos y bienes de capital a precios más competitivos, lo cual aumenta la eficiencia de la economía mexicana. Ello hizo que aumentara la participación de las exportaciones de la economía mexicana. De hecho, las exportaciones no petroleras crecieron a 15.2%, siendo su participación en las exportaciones totales en 1982 de 14% y en 1992 el 76.6%.

ANTECEDENTES COMERCIALES DE MÉXICO CON SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES

Las condiciones económicas internacionales evolucionaban vertiginosamente para 1989. La estabilidad económica y la capacidad de crecimiento de las naciones dependían de su flexibilidad para adaptarse a las continuas transformaciones y aprovechar las oportunidades que se generan en el mercado internacional.

La incorporación de nuevos participantes en el concierto del comercio internacional, el surgimiento de bloques comerciales y una creciente competencia en los mercados, tanto de exportación como de recursos de inversiones, requiere de una respuesta ágil y oportuna por parte de nuestro país¹². Por ello, desde entonces, México busca la ampliación y mejoramiento, por la vía bilateral, de las relaciones económicas y comerciales con la Comunidad Económica Europea, con los países de América del Norte, con los integrantes de la Cuenca del Pacífico y con las naciones de América Latina.

Por supuesto, la principal frontera política de nuestro país es la del norte, ya que Estados Unidos es un país capitalista altamente desarrollado. La extensión de dicha frontera es de 3107 Km. y su importancia radica en que este hecho da lugar al flujo continuo y rápido de personas, capitales y mercancías. Además de que permitió el establecimiento de empresas maquiladoras en la zona fronteriza de nuestro país, las cuales han adquirido gran importancia en las exportaciones mexicanas en los últimos años.

Por tanto, el comercio de México con los Estados Unidos en la década de los ochenta representó el 68% del comercio total mexicano sumando 5 mil millones de dólares, incluyendo maquiladoras. Siendo México el tercer importador de los Estados Unidos y el tercer abastecedor. Entre los principales productos

¹² SECOFI. *México en el comercio Internacional*. Op. Cit.

participantes en el comercio nos encontramos con maquiladoras, manufacturas de equipo y aparatos eléctricos.

En cambio con Canadá apenas sumaba 687 millones de dólares. Rigiendo las relaciones de comercio con este país hasta 1990 por el Convenio Comercial entre México y Canadá de 1946, entre otros. Lo cual demuestra la poca cooperación que había entre ambos países antes de la firma del Tratado de Libre Comercio, en 1994.

Por tanto, vemos que antes y en la actualidad las oportunidades comerciales que representan Canadá y Estados Unidos para México son muy amplias e importantes.

A finales de la década de los 80's la Comunidad Europea era el segundo socio comercial de México (después de E.U.A.) con alrededor de 14% de las exportaciones y el 15% de las importaciones mexicanas. Siendo los más importantes: Alemania, Francia, España y Gran Bretaña.

Las relaciones económico comerciales entre México y la Comunidad Europea contaban con un marco normativo a través del convenio de Cooperación Comercial, suscrito en 1975 y en 1989 se creó la Subcomisión de Cooperación Industrial. Así mismo, México tenía relaciones comerciales con los integrantes de la Asociación Europea de Libre Comercio (Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza). Que aunque en las exportaciones mexicanas solo representaron el 0.8% en las importaciones provenientes de esta asociación representaron el 2.4%.

La Cuenca del Pacífico Asiático, cuyos miembros son: Japón, Australia, Nueva Zelanda, China, Malasia, Tailandia, Filipinas, Singapur, Indonesia, Brunei, Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, Fiji y Papua Nueva Guinea; era el tercer mercado para los productos mexicanos. Así vemos, que las exportaciones mexicanas a esta región superaron los 1,700 millones de dólares y el comercio total alcanzó los 3,277 millones de dólares.

Japón ha sido desde la década anterior el principal socio comercial de México en esta región, ya que su participación en las exportaciones mexicanas en 1988 fue de 6%. Sin embargo, las exportaciones de petróleo crudo representaron 80% en el periodo 1982- 1988. El comercio global entre ambos países representó el 6.4% en 1987 y el 5.8% en 1988; logrando que la balanza comercial de México con referencia a Japón registrara saldos favorables desde 1982, obteniendo en 1989 un saldo positivo de 518 millones de dólares. Lo cual obviamente fue de gran importancia para el país.

Finalmente, durante la década anterior las relaciones comerciales de México con Australia, Hong Kong, Corea del sur y Singapur evolucionaron favorablemente. De ahí que el comercio total con estos países pasara de 242 millones de dólares en 1987 a 5,000 millones en 1988; siendo sus principales productos de exportación: petróleo, alambón y barras de hierro, máquinas para procesamiento de datos, tuberías, hilados sintéticos y cerveza.

CARACTERÍSTICAS DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS RÉGIMENES PRESIDENCIALES DE 1970 A 1994.

La Política económica exterior la realiza el Estado fijando diversas políticas económicas con el exterior, como: políticas de comercio exterior, de turismo, de inversión extranjera, de endeudamiento y de tecnología.

Sin embargo, por cuestiones obvias solamente nos ocuparemos de la política de comercio exterior. La cual se define como el conjunto de acciones que realiza el estado en materia de importaciones y exportaciones de mercancías y servicios, con el fin que ambas actividades contribuyan al desarrollo socioeconómico del país.

Según la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal es la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)¹³ la que se encarga de la política económica exterior; formulando y conduciendo las políticas generales de comercio exterior; fomentando el comercio exterior del país; estudiando y determinando los aranceles y creando restricciones para artículos de importaciones y exportaciones; y establece estímulos al comercio exterior junto con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Ahora bien, a continuación se mencionarán las principales acciones de política económica de comercio exterior de los diferentes regímenes presidenciales aplicadas de a partir de 1970 hasta 1994.

¹³ A partir de Enero de 2001, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, cambia su nombre a Secretaría de Economía (S.E).

LUIS ECHEVERRÍA ALVAREZ (1970 – 1976)

- Crea el Instituto Mexicano del Comercio Exterior (IMCE), que se encargó de promover y fomentar el comercio exterior del país.
- En 1972 se impulsa la importación de alimentos como el maíz, frijol, leche, etc.; ya que la producción interna no alcanza para satisfacer las necesidades de la población. (aumentando su participación de 8% a 15% en las importaciones mexicanas)
- Las importaciones crecen más rápido a pesar del impulso a las exportaciones, ello debido a que las necesidades internas de insumos, maquinaria y equipos provenientes del extranjero aumentan; lo que conlleva a un déficit comercial de más de 13 millones de dólares.
- Se promueve en el ámbito internacional la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados para impulsar un nuevo orden económico internacional, pero no tiene mucho éxito.
- Se establecen y se fomentan nuevas relaciones comerciales con diferentes países por medio de acuerdos, para poder diversificar el comercio exterior. Tal es el caso de los acuerdos con: Gran Bretaña, Japón, Unión Soviética y China.
- Se promueve la creación del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) con el objetivo de impulsar la cooperación económica entre los países de América Latina.
- Se crea la Naviera Internacional del Caribe (NAMUCAR) para transportar mercancías de los países del Caribe y México y así poder disminuir costos de flete y transporte.
- Hay gran participación de México en la Conferencia de Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD) para poder mejorar las relaciones comerciales de nuestro país con el exterior.

JOSÉ LÓPEZ PORTILLO (1976 – 1982)

- Se impulsa la exportación de petróleo y gas. Para 1977 el 26% de las exportaciones provenían de la industria petrolera, porcentaje que fue aumentando hasta el final del sexenio. Se puede decir, que en promedio
-

anual, las exportaciones petroleras representaron un total de 53.8% de las totales durante los seis años de su gobierno.

- Se impulsaron fuertemente las exportaciones en general, por lo que estas crecieron 6.4 veces. Las importaciones fueron fomentadas de igual manera, por lo que crecieron 2.4 veces. Sin embargo, el déficit comercial ascendió a más de 6600 millones de dólares, con excepción del último año que por primera vez la balanza comercial fue superavitaria.
- Se establecieron 2 políticas básicas en cuanto al comercio exterior: 1) Se utilizaría al petróleo como palanca de nuestro desarrollo económico y social utilizando sus recursos en la política de desarrollo; y 2) Se establecería una vinculación eficiente con el exterior, para estimular la modernización y la eficiencia del aparato productivo¹⁴.
- Se incentivan las exportaciones a través de la devolución de impuestos a los importadores que posteriormente exportan sus productos.
- Se reducen aranceles a la importación de materias primas industriales, alimentos básicos y bienes de capital considerados prioritarios.
- Se aumentan permisos de importación a productos que tenían prohibida su compra en el extranjero. Se sustituyen permisos previos para flexibilizar el comercio exterior.
- Se promueve una nueva ley aduanera que facilita los trámites de importaciones temporales.
- Se crean estímulos fiscales para la producción de manufactura de exportación.
- Se firman acuerdos comerciales con países de Europa, Asia y América, para aumentar las exportaciones petroleras.
- Se continuó con la política de importación de alimentos lo que representa una gran fuga de divisas. Además de que tiene tendencia a la alza de precio, mientras lo que México importa tiene tendencia a la baja de los mismos.
- Se puso en marcha el programa integral de estímulos a las exportaciones de productos manufacturados para impulsar dicha industria.

¹⁴ Secretaría de Programación y Presupuesto. *Plan Global de Desarrollo 1980 – 1982*. México SPP. 1980

MIGUEL DE LA MADRID HURTADO (1982 – 1988)

- Por medio de estímulos a la producción comercial se fomentaron las exportaciones no petroleras, se creó el programa de desarrollo industrial y comercio exterior, se reordenó el sistema de permisos de importación y sustitución de algunos de éstos por un sistema arancelario, proteccionismo hacia la industria por permisos en las ramas de bienes intermedios y de capital, gravamen al consumo suntuario, simplificación de los trámites para importaciones y exportaciones¹⁵.
- Se inician gestiones oficiales para la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), con el fin de propiciar el desarrollo del comercio internacional mediante el libre cambio, eliminando el proteccionismo (1986 México es miembro oficial del GATT).
- Se fomentan negociaciones bilaterales y multilaterales para aumentar el acceso a las exportaciones mexicanas en el mercado internacional. Se realizan viajes a varios países de Europa para concretar acuerdos comerciales.
- Se avanza en la sustitución de permisos previos por aranceles definitivos a largo plazo.
- Se crea una estructura de protección efectiva y de racionalización y control del programa de importaciones, a través del Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONAFICE).
- Las importaciones prioritarias tendrán acceso al mercado controlado, que resultan más baratas.
- Continúa la importación de alimentos básicos para abastecer el mercado interno.
- El precio internacional del petróleo disminuyó de forma drástica, por lo que se promueven las exportaciones no petroleras en el sector agropecuario y en el sector industrial.
- Las importaciones se redujeron en los primeros 4 años del sexenio y las exportaciones se estancaron; aunque en 1986 éstas sufrieron una baja debido a la disminución de las exportaciones petroleras. Sin embargo, para

¹⁵ de la Madrid Hurtado, Miguel. *Plan Nacional de Desarrollo*. México, 1984

1988 las importaciones aumentaron asombrosamente y las exportaciones se mantuvieron estancadas.

- Debido a la política de comercio exterior en todo el sexenio hay superávit en la balanza comercial, por lo que el superávit asciende a más de 49 mil millones de dólares.

CARLOS SALINAS DE GORTARI (1988 – 1994)

- Se modifica la estructura arancelaria para reducir su dispersión.
- Se crea el Programa financiero promocional del Banco de Comercio Exterior con el objeto de reducir la transferencia de recursos del exterior.
- Se instaure una nueva Ley de Comercio Exterior para promover las exportaciones.
- Aumenta la defensa contra prácticas desleales de comercio.
- La apertura comercial indiscriminada provocó que las importaciones crecieran más que las exportaciones. Las cuales en los primeros cinco años del sexenio sumaron más de 210 mil millones de dólares y las importaciones más de 164 mil millones de dólares, lo que dio como consecuencia un saldo deficitario de la balanza comercial de más de 45 mil millones de dólares.
- La participación de México en el GATT crea problemas en algunas industrias, como la textil y la del calzado.
- Hay poca calidad en los productos importados, pero se siguen adquiriendo aun a costa de los nacionales.
- Se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá, lo que conllevó a una integración subordinada a Estados Unidos ya que se negocia en condiciones desfavorables para México.
- El país tiene un modelo de crecimiento hacia fuera, dependiente de las variables externas.
- Para facilitar los trámites se reordenó el sistema aduanero.
- México ingresa a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (APEC) en la cual participan 15 países del área.

- Se reducen los aranceles llegando en 1993 a un ajuste arancelario de 11.5%.
- La política comercial de este sexenio tuvo como objetivos: fomentar las exportaciones no petroleras, garantizar el acceso de las exportaciones mexicanas en los mercados mundiales, uniformar la protección efectiva a las industrias básicas y eliminar las restricciones arancelarias.

Con todo lo anterior será mucho más sencillo comprender los antecedentes de comercio exterior de México, ya que podemos ver las diferentes acciones que realizó cada uno de los presidentes durante su gobierno.

ESTRATEGIAS DE COMERCIO EXTERIOR

No se puede simplemente observar las políticas comerciales llevadas a cabo por los diferentes regímenes presidenciales, sin analizar la situación internacional que se estaba viviendo y más aun sin conocer las estrategias de comercio exterior que imperaban en el mundo globalizado, así como las estrategias utilizadas por México.

El GATT y la competencia provocada por la guerra fría, redujeron las barreras existentes entre los países industrializados en el comercio de bienes manufacturados e incluso, aunque en menor medida, en el comercio de productos primarios. Los gobiernos mantuvieron un elevado nivel de la demanda agregada, que llevo a las empresas a realizar inversiones y grandes gastos en investigación y desarrolló. Lo cual, dio origen a numerosos inventos e innovaciones que alimentaron el motor del crecimiento económico internacional.

Por otro lado, la orientación del comercio cambió radicalmente como consecuencia de la política comercial, tanto de las economías industriales de mercado, como de los países industriales. Los países no industriales tenían especial interés en evitar quedar atrapados por el descenso de los precios relativos de los bienes primarios¹⁶.

Sin embargo, la mayoría de las economías basadas en un sistema de planificación central, es decir, los países en vías de desarrollo que contaban con el régimen proteccionista, resultaron menos afectadas por la explosión internacional de los precios de principios de los años setenta, debido a que su régimen de comercio exterior era mucho más restrictivo.

En la década de los setenta, las tasas de crecimiento se desaceleraron, debido a que otros países de la OCDE, aparte de Estados Unidos, le habían dado alcance en gran medida desde el punto de vista tecnológico.

¹⁶ Foreman- Beck, James. *Historia Económica Mundial*. Prentice Hall. Madrid, España. 1995

Es una realidad que la composición del comercio por países y mercancías refleja la política comercial de los gobiernos. Por consecuencia, cuando ciertos grupos industriales y algunos grupos en vías de desarrollo se opusieron a las fuerzas del mercado tendentes a cambiar y a aumentar la especialización internacional, el comercio de bienes manufacturados fue muy superior al de productos primarios, exceptuando el petróleo. Una gran parte de la expansión es atribuible de la misma forma, a la reducción de las restricciones que pesaban sobre el comercio de bienes manufacturados en los años setenta, además del crecimiento de las rentas nacionales. Al contrario, el comercio agrícola continuó estando estrictamente regulado¹⁷.

Por otro lado, en cuanto a las estrategias internacionales que se llevaron a cabo, al principio, el GATT tuvo un gran éxito en la reducción de aranceles con su sistema de negociar partida por partida. Sin embargo, después comenzó a flaquear, pero continuo permitiendo que cada negociador seleccionara las partidas en las que podrían hacerse concesiones. Con este sistema, los países que tenían bajos aranceles podían ofrecer poco a cambio de una reducción de los elevados aranceles de sus socios.

Así vemos, que los países desarrollados aumentaron la protección de sus sectores agrícolas, de la misma manera que los países en vías de desarrollo protegieron cada vez más sus sectores industriales. Sin embargo, el comercio de productos agrícolas no experimentó, la misma expansión que el comercio de bienes manufacturados. La diferencia fundamental se halla en que los países desarrollados eran suficientemente ricos para utilizar sus recursos sin tener consecuencias funestas para ellos.

Pero no solo los aranceles ayudaron a la protección de los productos agrícolas, sino que también se utilizaron otras estrategias para maximizar dicha protección. Tal es el caso de las cuotas de importación, las cuales, son una restricción cuantitativa directa sobre la cantidad de una mercancía que se permite importar, con el fin de proteger la agricultura o hasta la industria

¹⁷ Foreman- Beck, James. Op. Cit.

nacional. Esta barrera no arancelaria, comenzó a ser muy popular en Europa Occidental inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial¹⁸.

Además, en las economías industriales, la demanda de productos agrícolas era reducida, incluso en un mercado protegido. Ya que el crecimiento demográfico, del cual dependía el crecimiento del mercado, ahora era lento. Además de que cambio la demanda, disminuyendo el consumo de cereales y aumentando el consumo de carne, leche y azúcar. Asimismo, el avance tecnológico fue muy rápido en algunos países por lo que muchos trabajadores tuvieron que abandonar la tierra, por el desenfreno de las fuerzas del mercado.

Por otro lado, en cuanto al petróleo, no se permitió que compitiera libremente y se establecieron elevados impuestos sobre su uso. Así vemos, que la abundancia de petróleo era tal en la década de 1960, que los contingentes fueron insuficientes para elevar sus precios, pero en enero de 1969 el precio del petróleo bajo un 10% con respecto al 1958; lo cual, aunado a la alta tasa de crecimiento de las economías de los países desarrollados, registrada en los años setenta, lograron que se elevara rápidamente la demanda de petróleo.

El caso del petróleo es un caso muy especial con respecto al resto de los productos primarios. Debido a que el volumen y el monto de sus exportaciones eran realmente elevadas. Además por primera vez, los países más desarrollados no tenían el control del comercio de petróleo; por ello, las compañías petroleras utilizaron prácticas restrictivas en sus ventas a los países más desarrollados, durante más tiempo que en otros mercados.

Sin embargo, a partir de lo anterior, los países más desarrollados intentaron reducir la dependencia y los costes de las importaciones de petróleo construyendo refinerías. Lo cual, disminuyó el poder del petróleo.

Por otro lado, la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), la cual fue creada por los países en vías de desarrollo

¹⁸ D. Salvatore. *Economía Internacional*. McGraw Hill. Estados Unidos. 1998

en 1964, para exponer sus preocupaciones sobre las relaciones económicas internacionales, logró establecer un plan internacional de estabilización de los precios de las materias primas. Asimismo, consiguió el cambio en el sistema general de preferencias, según el cual, las exportaciones de bienes manufacturados de los países menos desarrollados recibían un trato arancelario preferencial no recíproco en los mercados de los países desarrollados; sin embargo, no fue tan exitoso debido a que los países desarrollados normalmente excluían al sector textil e imponían contingentes sobre las importaciones¹⁹.

Los países desarrollados comenzaron a gravar las importaciones de algunos bienes manufacturados de los países pobres, debido a que eran industrias que estaban perdiendo competitividad en Occidente, y por tanto, demandaban protección, tal era el caso de los textiles.

Por ello, era mucho más fácil seguir una política nacional para luchar contra la inestabilidad de las exportaciones, que tratar de conseguir un acuerdo internacional. La respuesta más frecuente a este hecho fue la industrialización basada en la sustitución de importaciones, debido a que esta política prometía resolver los demás problemas de los países menos desarrollados; como eran la discriminación arancelaria y otras restricciones a que estaban sometidas sus exportaciones de bienes manufacturados por los países desarrollados y las reducidas posibilidades de crecimiento económico basado en la expansión de los mercados de productos primarios (excluido el petróleo) que, al no ser competitivos con los países desarrollados eran, discriminados.

Ahora bien, los instrumentos para promover la política de industrialización basada en la sustitución de importaciones fueron, la introducción de elevados impuestos sobre los productos primarios exportables y la utilización de los ingresos así obtenidos para subvencionar los productos manufacturados nacionales. También se utilizaron los aranceles y los contingentes sobre las importaciones de productos manufacturados, para de esa manera poder

¹⁹ Foreman- Beck, James. Op. Cit.

proteger los bienes manufacturados nacionales, lo cual, a menudo se llevó hasta límites extremos.

Sin embargo, la desviación de recursos de la agricultura a la industria manufacturera, no sólo aumento las importaciones de alimentos sino que también redujo las exportaciones tanto de productos primarios como de bienes manufacturados. Por ello, el crecimiento de las exportaciones tuvo que deberse o bien a los mercados mundiales o bien a las condiciones de oferta, espontáneas o provocadas por la adopción de medidas favorables al comercio, lo que hizo contraria la política real de la sustitución de importaciones.

Otra estrategia de comercio surgida después de la guerra de Corea fue la formación de uniones aduaneras y acuerdos comerciales entre países. La inversión en productos primarios, desencadenada por la expansión a que dio lugar la Guerra de Corea, resultó suficiente para aumentar la oferta, lo que dio como consecuencia el aumento de los precios de los productos primarios. Ello debido principalmente, al retraso en el desarrollo de nuevas fuentes de suministro de productos primarios y a un auge especulativo desencadenado por la incertidumbre monetaria internacional, que hizo, que la tenencia de bienes fuera preferible a la de dinero en efectivo²⁰.

A mediados de 1974, bajaron los precios de las materias primas (excluidos los alimentos), aumentando las dificultades de los países en vías de desarrollo importadores de petróleo. La especulación había disminuido y el crecimiento de la producción industrial mundial se había acelerado.

De todo lo visto anteriormente, se puede concluir que las pautas comerciales reflejaron el nuevo dinamismo tecnológico. La investigación y el desarrollo y el capital humano se convirtieron en importantes determinantes del comercio de bienes manufacturados entre los países industriales. La liberalización y el papel estabilizador del gasto de los gobiernos occidentales, probablemente fueron los factores más importantes en el fomento de la inversión y la innovación que

²⁰ Foreman- Beck, James. Op. Cit.

impulsaron la expansión de la economía mundial. Así vemos que, a pesar de la protección, el progreso técnico que experimentó la agricultura occidental fue suficientemente rápido para reducir la población agrícola, al tiempo que aumentaba la producción agrícola²¹.

Por otro lado, también durante los años setenta, se instauraron los tipos de cambio fijos de "Bretton Woods", los cuales, duraron poco desde el punto de vista histórico. Sin embargo, permitieron introducir modificaciones y gozar de flexibilidad para responder a la crisis que se presentó durante esta década.

Uno de los factores que influyeron a esta nueva estrategia, fue la disposición del resto del mundo a tener dólares americanos como moneda de reserva, como depósito internacional de valor y como medio de cambio, dejando completamente atrás al oro. Sin embargo, esta situación afectó al resto del mundo, excepto Estados Unidos, ya que este último obligaba a los demás países a ajustar su propia balanza de pagos.

Por tanto, en este sistema, las economías se veían obligadas a acabar ajustando los desequilibrios de la balanza de pagos, cualesquiera que fueran las reservas de que se dispusieran. La balanza de pagos se desequilibraba porque eran diferentes las elasticidades-renta de las importaciones y las exportaciones, porque se desplazaba la relación real de intercambio o había recesiones, o porque la expansión monetaria era diferente de la del resto del mundo sin que ello estuviera justificado por una diferencia de crecimiento de la productividad. Lo cual, implicaba alterar el precio de la producción interior en relación con la exterior por medio de una devaluación, del establecimiento de aranceles o de la utilización de tipos de cambios múltiples²².

Los grandes países cuyas economías eran más diversas y cuya dependencia del comercio exterior era menor, decidieron dejar fluctuar sus monedas. En cambio, los países en vías de desarrollo, optaron en general, por fijarlas. Por

²¹ Foreman- Beck, James. Op. Cit.

²² Idem

tanto, los tipos de cambio experimentaron grandes fluctuaciones a partir de 1973 debido a la incertidumbre sobre el clima económico.

Los países en vías de desarrollo experimentaron nuevos problemas provocados por la fijación de su moneda con respecto a otra. Los incentivos para comerciar comenzaron a disminuir, debido a la variabilidad de los ingresos de las empresas.

A pesar de lo anterior, la política de tipos de cambio fijos, logró generar un comercio internacional mayor al ideal, debido a la incertidumbre del entorno económico que creó.

Ya para los años ochenta había aumentado la cohesión del núcleo de Europa Occidental; la eliminación de algunas barreras comerciales había configurado la pauta del comercio. Las dotaciones de factores, la tecnología y las rentas determinaron los diferentes componentes del comercio. La composición de productos cambió levemente en detrimento de las mercancías y en favor de los servicios²³.

La desaceleración del crecimiento económico y la recesión, crearon un clima político desfavorable para la expansión del comercio a comienzos de esta década. El aumento del regionalismo fue una indicación de que estaba disminuyendo la confianza en el sistema comercial multilateral.

En la década de los ochenta entre algunos de los logros de la Ronda de Tokio, se acordaron unas reducciones de los aranceles, escalonándose a lo largo de los ocho primeros años. El acuerdo sólo se refería a los productos industriales, ya que la agricultura continuó estando sumamente protegida, no se realizaron concesiones sobre productos industriales sensibles, como los textiles y las barreras no arancelarias cobraron una creciente importancia.

²³ Foreman- Beck, James. Op. Cit.

El intento más ambicioso en la liberalización del comercio multilateral fue la octava ronda del GATT (Ronda Uruguay), sin embargo, al haber más participantes que antes y ser complejas las relaciones, disminuyeron las probabilidades de éxito. En medio de esta ronda en 1988, Estados Unidos aprobó una ley destinada a nivelar el campo de juego²⁴; *la cláusula 301*, la cual, le permitía identificar a los socios comerciales que practicaban un comercio desleal. Ya una vez identificados éstos países, eran invitados a negociar bilateralmente la modificación de su conducta. Si no se llegaba a un acuerdo en un plazo de 18 meses, podían tomar represalias.

Entre los aspectos más importantes de esta octava ronda del GATT, se pueden observar los intentos por manejar, de manera saludable para todos los países, las estrategias de comercio exterior. Así vemos que las estipulaciones principales del acuerdo emanado de esta ronda de negociaciones comerciales fueron:

- El bilateralismo, que como ya se vio, era una negociación entre dos países para reducir los aranceles y fomentar el comercio entre ambas naciones.
- La reducción de los aranceles sobre productos industriales y la eliminación de los mismos para medicamentos, equipo médico, papel, acero y equipo para la construcción.
- El remplazo, por parte de las naciones, de las cuotas sobre importaciones agrícolas e importaciones textiles, con aranceles menos restrictivos.
- Resolución de disputas resultantes del uso de leyes antidumping.
- La reducción del volumen de exportaciones agrícolas subsidiadas.
- La aceptación de que las naciones pueden aumentar temporalmente sus aranceles u otras restricciones en contra de una embestida de importaciones que dañe su industria nacional²⁵.

Cabe mencionar, que muchas de estas estipulaciones no se cumplieron al pie de la letra, lo que da como consecuencia que en la actualidad sigan habiendo conflictos con respetos a estos temas. Sin embargo, el bilateralismo que emano

²⁴ D. Salvatore. Op. Cit.

²⁵ Idem

de esta ronda fue el logro más importante y que en la actualidad ha rendido frutos importantes para las naciones.

El aspecto positivo del nuevo bilateralismo fue el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá firmado en 1989, en el cual, se preveía la eliminación de todos los aranceles en un plazo de 10 años, así como muchas barreras no arancelarias. Posteriormente, se decidió incluir a México, debido a que México ya había liberalizado significativamente su comercio, sumándose al GATT en 1986, reduciendo en 1992 los aranceles del 22% al 9% y eliminando las prohibiciones y contingentes sobre las importaciones. Lo anterior, dio como consecuencia, el optimismo de los inversionistas extranjeros, que las cadenas de supermercados norteamericanos se dirigieran a consumidores mexicanos y que la industria mexicana se reestructurara ante la competencia de las importaciones, en las industrias de cemento, automóviles, vidrio, acero y petroquímica; sin embargo, el sector textil y del papel no lograron reestructurarse.

En la década de los noventa, los países avanzados de todo el mundo acabaron compartiendo tecnologías similares. Pero el grado de aprovechamiento de esas tecnologías dependía de las cualificaciones y de la experiencia de la mano de obra, de que la organización fuera adecuada y de la inversión. Por lo cual, al disminuir las barreras comerciales, las economías pudieron beneficiarse de la producción en serie.

En cuanto a Latinoamérica, las consecuencias de todo lo analizado anteriormente se reflejan en que la década de los setenta fue difícil debido a la crisis del petróleo y la de los ochenta, debido a los altos intereses de los préstamos internacionales recibidos, a causa de la confianza de las ventas petroleras, además de la desaceleración del crecimiento de las economías industriales. Aunado a lo anterior, la política económica de estos países distribuyó erróneamente los recursos entre las industrias y las deprimidas exportaciones. El pago de los intereses de la deuda exigía que se redujera el gasto público y que se registrara superávit comercial, fomentando las exportaciones y moderando las importaciones. Esta situación, tuvo como

consecuencia la devaluación de la moneda mexicana y la de otros países latinoamericanos; además, México introdujo controles y prohibiciones de carácter cuantitativo²⁶.

Es por ello que a continuación, es conveniente analizar como ha enfrentado las diferentes estrategias de comercio exterior, ya que en una economía mundial globalizada, como lo es México, resulta cada vez más difícil alcanzar y mantener elevados niveles de competitividad a través del esfuerzo aislado de empresas o de industrias. En esta era, acrecentar la competitividad internacional es una tarea de largo plazo de la sociedad en su conjunto. Requiere una fuerza de trabajo cada vez más capacitada; infraestructura de comunicaciones y transporte eficaz y barata; sistemas de información que pongan rápidamente al alcance de las empresas la mejor tecnología y las mejores prácticas administrativas disponibles; e instituciones financieras ágiles y competitivas. Así como la correcta adaptación de las estrategias comerciales, que se están utilizando en el ámbito internacional, a las necesidades de cada uno de los países.

Antes de la apertura comercial, la integración de la industria nacional reflejaba las distorsiones creadas por las propias barreras a la importación. El proteccionismo alentó una integración vertical excesiva, pues ante el acceso limitado a insumos de importación, muchos productores se vieron forzados a estructurar sus procesos productivos en forma integrada, a fin de no depender de un número limitado de proveedores nacionales. De esta manera, se obstaculizaron las posibilidades de especialización de las empresas nacionales en ciertas etapas o componentes de la producción²⁷.

La apertura comercial naturalmente generó una mayor disponibilidad de insumos extranjeros e intensificó la competencia en el mercado nacional. Ante estos hechos, muchas empresas, particularmente las ubicadas en etapas finales de las cadenas productivas, buscaron alternativas de proveeduría de insumos, con objeto de reducir rápidamente sus costos. El resultado fue un

²⁶ op. Cit.

²⁷ Subsecretaría de Política Industrial y de Comercio Exterior (SPICE). www.spice.gob.mx/propice

incremento en las importaciones de insumos y componentes y una reducción en la integración nacional de la producción.

Por otro lado, la posibilidad de importar insumos a precios más competitivos y el aliento a la modernización generado por la apertura han facilitado el crecimiento de la eficiencia productiva de muchas empresas que al reorganizar su mezcla de productos, no sólo mantuvieron su mercado interno, sino incursionaron en los externos con mucho mayor éxito que en el pasado²⁸.

Antes de la apertura comercial, la integración de la industria nacional reflejaba las distorsiones creadas por las propias barreras a la importación. El proteccionismo alentó una integración vertical excesiva, pues ante el acceso limitado a insumos de importación, muchos productores se vieron forzados a estructurar sus procesos productivos en forma integrada, a fin de no depender de un número limitado de proveedores nacionales. De esta manera, se obstaculizaron las posibilidades de especialización de las empresas nacionales en ciertas etapas o componentes de la producción.

La apertura comercial naturalmente generó una mayor disponibilidad de insumos extranjeros e intensificó la competencia en el mercado nacional. Ante estos hechos, muchas empresas, particularmente las ubicadas en etapas finales de las cadenas productivas, buscaron alternativas de proveeduría de insumos, con objeto de reducir rápidamente sus costos. El resultado fue un incremento en las importaciones de insumos y componentes y una reducción en la integración nacional de la producción²⁹.

Así vemos, que la posibilidad de importar insumos a precios más competitivos y el aliento a la modernización generado por la apertura, han facilitado el crecimiento de la eficiencia productiva de muchas empresas que al reorganizar su mezcla de productos, no sólo mantuvieron su mercado interno, sino incursionaron en los externos con mucho mayor éxito que en el pasado.

²⁸ SPICE. Op.Cit.

²⁹ Tan, Hong W. y G. Batra. *Enterprise Training in Developing Countries: Incidence, Productivity Effects, and Policy Implications*” Banco Mundial, 1995.

La combinación de mayores posibilidades de exportación y disponibilidad de insumos y componentes importados en el mercado interno, se ha manifestado en forma desigual entre sectores y tipos de empresa.

Si a la concentración de la exportación se añade que una proporción elevada de los componentes de alto valor agregado empleados por los exportadores son de origen importado, el resultado es que el desarrollo exportador aún no ha tenido un encadenamiento suficientemente amplio hacia el resto de la economía.

En general, la adaptación a la apertura comercial ha dado lugar a una profunda transformación en la estructura interna de las cadenas productivas: en la mayoría de los casos, el nivel de integración nacional disminuyó. En particular, las ramas en que predominan las micro, pequeñas y medianas empresas han tenido mayores dificultades para encadenarse con los sectores exportadores directos o indirectos, así como con aquéllos que han podido competir exitosamente con las importaciones, para aprovechar las oportunidades del nuevo entorno.³⁰

En el contexto de la globalización económica, caracterizada por el dinamismo de los mercados internacionales, la velocidad de respuesta elevada constituye una importante ventaja comparativa de las empresas micro, pequeñas y medianas, que les permite alcanzar altos niveles de eficiencia productiva. Ello ha alentado la adopción de nuevas formas de organización de la actividad productiva, en las que la flexibilidad de la empresa micro, pequeña y mediana resulta un activo particularmente valioso. Tales formas de organización, como la subcontratación o la formación de empresas integradoras, hacen énfasis en una estrecha coordinación interempresarial orientada a combinar las ventajas de las economías de escala de las grandes empresas, con la flexibilidad y velocidad de respuesta de las menores. Los cambios tecnológicos, especialmente en informática y telecomunicaciones, han favorecido la adopción de estas formas organizativas³¹.

³⁰ E.Y. Park, editor. *Small and Medium-Sized Enterprises and Economic Development*, Korea Development Institute, APEC, 1995

³¹ Tan, Hong W. y G. Batra. Op. Cit.

Ahora bien, es indispensable para fomentar la capacidad competitiva de las empresas y alentar la inversión productiva, un marco regulatorio equitativo, transparente y eficiente. Sin embargo, el exceso de regulación puede ser contraproducente, como ha sucedido en México, lo que dio como consecuencia la aplicación de la política de desregulación económica.

En México no existe una evaluación integral de los costos generados por la emisión desordenada de regulaciones, y por la regulación ineficiente o excesiva, que se han llevado a cabo. Sin embargo, no hay duda de que dichos costos han alcanzado magnitudes elevadas.

El Programa de Desregulación Económica establece condiciones que garanticen eficiencia en todas las regulaciones emitidas por el sector público, y concilien el propósito de protección del consumidor y al medio ambiente con la máxima promoción de la iniciativa y la actividad de los particulares. Dicho Programa tiene como antecedente el Programa para la Revisión del Marco Regulatorio de la Actividad Económica Nacional, instituido en febrero de 1989. Este fue instrumentado durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, a través de más de 60 acciones de reforma. En sus inicios, este instrumento se enfocó a desregular los sectores económicos que presentaban los obstáculos más obvios al desarrollo (puertos, comunicaciones, salud, pesca). Posteriormente, persiguió la modernización del marco normativo de actividades específicas (competencia, propiedad agraria, propiedad intelectual, metrología y normalización)³², sin embargo, es un esfuerzo que no ha concluido.

Por otro lado, la política de negociaciones comerciales internacionales constituye un pilar en las estrategias comerciales internacionales, para ampliar y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, y así coadyuvar a desarrollar un sector industrial altamente competitivo y convertir a México en una potencia exportadora.

La expansión y la diversificación de las exportaciones mexicanas observadas en los años noventa explican la particular importancia de la negociación del TLCAN. Hoy en día, cerca del 90 por ciento de las exportaciones no petroleras de México se destinan a los Estados Unidos y Canadá.

Otra estrategia de comercio exterior es el fomento de la modernización económica. Sin embargo en México, en un medio económico caracterizado por el proteccionismo, la preocupación fundamental en materia de transferencia tecnológica ha sido su regulación y no su promoción. En materia de protección a la propiedad industrial, la legislación era débil y generaba pocos incentivos a la innovación tecnológica.

Hasta antes de la apertura comercial, la mayoría de las empresas mostraban poco interés por buscar su vinculación con centros tecnológicos y universidades, por lo que no se desarrolló una tradición de innovación tecnológica en la industria nacional. Por otra parte, los débiles incentivos a la actualización tecnológica en un ambiente proteccionista, contribuyeron a la concentración de los recursos públicos en el apoyo de ciencias básicas y la menor atención concedida a la modernización tecnológica que tiene repercusión inmediata sobre la competitividad de la industria³³.

Con la apertura de la economía se ha generado una conciencia creciente de que la modernización tecnológica es condición de su éxito para poder enfrentar la intensa competencia de nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevos diseños.

Así vemos que, en 1991 se inició un intenso proceso de modernización del sistema de propiedad industrial en México, con la entrada en vigor de la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, la cual aumentó considerablemente la protección jurídica en esta materia³⁴.

No obstante el esfuerzo de modernización ya realizado, la infraestructura tecnológica del país es aún limitada en relación a los estándares internacionales. Esta limitación se manifiesta, en primer lugar, en las comparaciones internacionales de gasto interno en materia de investigación y desarrollo, o de la proporción de científicos e ingenieros en la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, la oferta de apoyo tecnológico disponible en el país no está estrechamente vinculada a la industria nacional, lo que se manifiesta en la

³² Unidad de Desregulación Económica. www.economia.gob.mx

³³ SPICE. Op. Cit

³⁴ Ibid

concentración de la mayoría de los recursos que el país destina a las tareas de investigación y desarrollo en instituciones de educación superior y en el sector público.

La concentración del esfuerzo de desarrollo tecnológico en las empresas de mayor tamaño no es rara en el contexto internacional; situaciones análogas se observan en el resto del mundo, debido a los elevados costos que conllevan el desarrollo tecnológico y su adaptación.

Finalmente se hablará sobre la política contra prácticas desleales de comercio internacional, ya que es una de las principales estrategias de comercio exterior. México cuenta con uno de los sistemas contra prácticas desleales de comercio internacional más activos del mundo. El crecimiento en el número de casos fue particularmente notable durante los años 1992 a 1994. En este período, el promedio de investigaciones iniciadas por año fue superior cuatro veces al promedio de investigaciones iniciadas por un año durante 1987-1991. De hecho, en 1993 se abrieron un total de 82 investigaciones³⁵. En pocos años, México se convirtió en uno de los principales usuarios en el mundo de estos mecanismos.

A este respecto, los aranceles han representado la forma más importante de restricción comercial, sin embargo, hay muchos otros tipos de barreras comerciales, como las cuotas de importación, las restricciones voluntarias de exportación y las acciones antidumping, a lo que comúnmente se le conocen como prácticas desleales de comercio. Las cuales, conforme se negociaron la baja de aranceles aumentaron su importancia³⁶.

Uno de los factores que contribuyeron a un uso más intensivo del sistema antidumping fue la reducción prácticamente ininterrumpida de 1988 hasta el final de 1993 en el tipo de cambio real, al reducir la competitividad de la producción nacional e incrementar los incentivos para importar.

El dumping, es la exportación de una mercancía por debajo de su costo, o al menos de la mercancía a precio inferior en el exterior respecto al del mercado

³⁵ SPICE. Op.cit.

³⁶ D. Salvatore, op.cit.

doméstico. En el caso de México y algunos otros países, China representa el país más peligroso en cuestiones de dumping, ya que exportan sus productos a precios realmente bajos, teniendo que imponerles cuotas compensatorias hasta del 250% a la importación.

Las restricciones comerciales para contrarrestar el dumping depredador son justificadas y se permiten para proteger a las industrias nacionales de la competencia externa desleal. Estas restricciones generalmente adoptan la forma de derechos antidumping para compensar los diferenciales de precios³⁷.

A partir de lo anteriormente analizado, se puede concluir que el esfuerzo exportador sostenido difícilmente puede provenir solo de un país o de un núcleo reducido de empresas altamente competitivas. Del mismo modo, la competitividad en el comercio internacional no puede depender de las políticas internas de un solo país. Para ello deben crearse estrategias de comercio exterior que se adapten a la situación internacional que se está viviendo en el entorno internacional, sin dejar a un lado las características específicas de cada uno de los países para que puedan aplicar dichas estrategias de la manera más congruente a sus necesidades.

³⁷ D. Salvatore. Op. Cit.

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS DURANTE DICHO PERIODO

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES

Al paso de los años y más aun de las décadas, las condiciones económicas de los países y del mundo van cambiando. Del mismo modo, las necesidades cambian y es por ello que tanto las importaciones como las exportaciones van modificando sus prioridades.

El período de 1973 a 1982 coincide con el último intento de profundizar el proceso de sustitución de importaciones, que inicio en 1940 por propuesta de la CEPAL al comprobarse el ensanchamiento de la brecha entre la productividad de los países centrales y la de los periféricos, al igual que el deterioro en el intercambio de productos primarios (principales productos de exportación de países en desarrollo) y los manufacturados industriales (exportados por países desarrollados)³⁸.

La CEPAL hizo un análisis sobre la sustitución de importaciones en América Latina y, por supuesto, en México; y concluyó que ésta junto con sus tres fases de estrategia sustitutiva, fue aplicada con éxito gradualmente descendente:

- a) Bienes de consumo no duradero en los cuarenta y cincuenta
- b) Bienes de consumo duradero y algunos insumos industriales en los sesenta
- c) Insumos intermedios refinados y bienes de capital, al igual que promover las exportaciones no tradicionales.

El objetivo fundamental de las políticas de sustitución de importaciones, según Carlota Pérez, era elevar el volumen de producción y el empleo a base de privilegiar la inversión nueva sobre la realizada en tecnología o mejoramiento de la planta. Los estímulos estaban orientados a aumentar el valor agregado

³⁸ Salomón, Alfredo. *Evolución de las exportaciones en el periodo 1973 a 1995*. Comercio Exterior, Vol. 46, Num. 11, México, Noviembre de 1996.

industrial sustituyéndolo con producción nacional que se importaba, porque era mas rentable invertir para agregar otro proceso que para mejorar lo que ya se producía. Carlota Pérez dice que se otorgó escasa prioridad a la capacitación y al desarrollo profesional en las actividades sustitutivas, aunque estas se proyectaban como líderes en todo el proceso.

En 1970 junto con el proceso de sustitución de importaciones, se emprendió un esfuerzo de promoción de exportaciones manufactureras que llevó a la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, el cual coordinaba las principales actividades promocionales y agilizaba la política de comercio exterior, además del establecimiento de incentivos fiscales, subsidios, aranceles, permisos de importación temporal, facilidades fronterizas y asistencia financiera³⁹.

En los años setenta las exportaciones mexicanas consistían en producto agropecuarios, mineros, petróleo crudo, bienes de consumo duradero y muy pocas manufacturas de empresas transnacionales. Todas ellas por ser recursos naturales o de industria sustitutiva, contenían un alto valor agregado nacional.

El año de 1970 se caracteriza por un predominio absoluto de las exportaciones agropecuarias. En 1971 y 1972 los niveles de las exportaciones manufactureras y agropecuarias son equivalentes. Pero, a partir de 1973 comenzó un predominio de las exportaciones manufactureras.

De 1973 a 1983 las exportaciones por sector de origen se concentraban en las actividades de menor grado de elaboración pero con mayor integración nacional. Así vemos que en 1973 y 1974 se refleja la estructura exportadora del modelo sustitutivo antes del auge petrolero. Así vemos que: del total exportado el 24.4% corresponde al sector primario, 6.8% a la industria extractiva; y del manufacturero, la industria de alimento, bebidas y tabaco

³⁹ Boltvinik, Julio ; Hernández Laos, Enrique. *Origen de la crisis industrial. El agotamiento del modelo se sustitución de importaciones, un análisis preliminar*, en Rolando Cordera (selec.) *Desarrollo y crisis de la Economía mexicana*. Fondo de cultura Económica, México 1981.

participaron 14.6%, los textiles y prendas de vestir con 7.6%, la minero-metalurgia 4.2%, y la siderurgia 3.1%. Representando todas ellas en conjunto el 60% del total. Mientras que las industrias de mayor desarrollo tecnológico como la química (7.6%), la automovilística (5.6%) y la maquinaria, equipo productos diversos (4.4%); representaron el 17.6% del total.

De 1975 a 1987 la estructura de las exportaciones registró el inicio del acelerado crecimiento de las ventas externas de petróleo; las exportaciones de hidrocarburos se incrementaron 1,989%; las agrícolas 3.8% y las de manufacturas descendieron dos puntos porcentuales. A partir de entonces y hasta 1983 las ventas externas de petróleo crudo crecieron 727 y 192%, respectivamente, las de la agricultura y la silvicultura se elevaron 119% y cayeron 16%, y las manufacturas se incrementaron 70 y 80%. En el sector manufacturero destaca el desempeño de la industria de autotransporte y el retroceso de la textil.

Al término del modelo sustitutivo, la estructura de las exportaciones constituía en 74.6% por productos de la industria extractiva (71.8% de petróleo crudo) y 19.1% por manufacturas (destacando 3.5% de alimentos, bebidas y tabaco; 3.3% de autotransporte; 2.6% de derivados del petróleo, y 2.4% de la industria química). El sector primario, encabezado por la agricultura y la silvicultura, descendió a 6.2% del total exportado⁴⁰.

Durante las décadas pasadas, la estructura y composición del comercio exterior de México era considerada como la del clásico país subdesarrollado productor de materias primas y consumidor internacional de artículos elaborados y bienes de capital. La división internacional del trabajo, de aquella época, estableció que países debían ser productores de materias primas, las cuales se vendían en los mercados internacionales y que abastecían a los centros industriales, que eran dueños de la maquinaria y la tecnología para la producción de productos manufacturados que enviaban a los países subdesarrollados. Anteriormente se vio que en 1975 los productos

⁴⁰ Salomón, Alfredo. *Op. Cit.*

agropecuarios tenían gran importancia dentro del total de las exportaciones, al igual que en minerales no petroleros.

A partir de 1982 y como consecuencia de la crisis económica que vivió México se dio el fin del modelo sustitutivo y se generaron las condiciones para la redefinición del papel del Estado en la economía, la desregulación económica, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio exterior y la apertura de la inversión extranjera. Con ello se logró un cambio estructural con el objetivo, de modificar la inserción de la industria mexicana en el sistema mundial de manufactura.

A partir de 1986 la industria mexicana quedó expuesta a la competencia externa. Lo que se quería lograr con este proceso era la conversión de una estructura productiva anticuada, ineficiente y de baja calidad en otra moderna, eficiente, de alta productividad y competitiva en calidad y precio en los mercados internacionales.

El proceso de cambio estructural que se vivió ante la apertura comercial ha tenido transformaciones exitosas, que de acuerdo con Jesús Cervantes, son las siguientes: a) Crecimiento acelerado del sector externo con respecto a la economía en su conjunto; b) Crecimiento alto y sostenido de las exportaciones no petroleras, fundamentalmente de la manufacturas; c) Diversificación de los productos exportados y descenso relativo de los basados en recursos naturales; d) Conformación de un patrón de comercio más congruente con las ventajas comparativas; e) Menor participación del sector público en las transacciones externas totales y consecuente aumento de la del sector privado; y f) Ritmo de inversión más intenso en el sector exportador.

En la década de los ochenta, México, se integró al proceso de acumulación a escala mundial, mejor conocido como la nueva división internacional del trabajo, donde disminuye la importancia de la producción de materias primas, volviéndose esenciales otras ventajas comparativas, como lo es el bajo costo de la mano de obra, factor esencial, para el proceso de la maquila. Así vemos que en México la mayor parte del peso de las exportaciones manufactureras es

absorbido por la industria automotriz y de autopartes. De hecho, el resto de las manufacturas nacionales comenzaron a tener serios problemas de competencia internacional sobre todo en materia de calidad y precios, frente a países altamente tecnificados, como Alemania, Japón, Estados Unidos, Francia y Otros.

El cambio real comenzó a partir de 1984, y entre este año y 1986 se inició un acelerado cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas, ya que las exportaciones de la industria extractiva disminuyeron su participación de 74.6% en 1983 a 57.4% en 1984, mientras que la participación de los sectores primario y manufacturero incrementaron un 23% y un 78% respectivamente, iniciándose así un decenio de alto crecimiento. En el periodo de 1984 a 1986 por lo que ya hemos explicado, hubo un gran salto de las ventas externas en la industria de autotransportes logrando un 8.7% de los totales. El petróleo alcanzó en 1985 su último año importante, ya que a partir de entonces comenzó a descender. A partir de 1989 las manufacturas comienzan a tener una participación mucho más importante en las exportaciones totales.

Sin embargo, a partir de esta apertura comercial se ha visto que México optó por un modelo de importar para exportar; ello debido a que el punto de partida de esta apertura fue una planta industrial sobreprotegida, con una dotación desfavorable de capital y en la retaguardia tecnológica, es por ello que la inserción de la planta productiva mexicana en el sistema mundial de manufactura tuvo que darse con los procesos más sencillos de producción. Así vemos que aunque gran parte de las exportaciones mexicanas incluyen mercancías tecnológicas complejas, sus procesos son muy sencillos y los menos remunerados del sistema mundial de manufacturas, debido al poco valor agregado que incorporan a sus productos.

Finalmente, en la década de los noventa comenzó una crisis de las materias primas de exportación, lo cual ha llevado a que la mayor parte de los países productores de materias primas no puedan estar seguros de los precios internacionales de éstas, además, la tendencia actual es a la baja, pues depende de las demandas de los países industriales, que es fluctuante.

Por otro lado, los países productores de materias primas se han visto afectados por la aparición de los productos sintéticos, creados con alta tecnología por países desarrollados, así vemos que las fibras de algodón han sido desplazadas por el rayón, polyester y otros; solo por citar algún ejemplo.

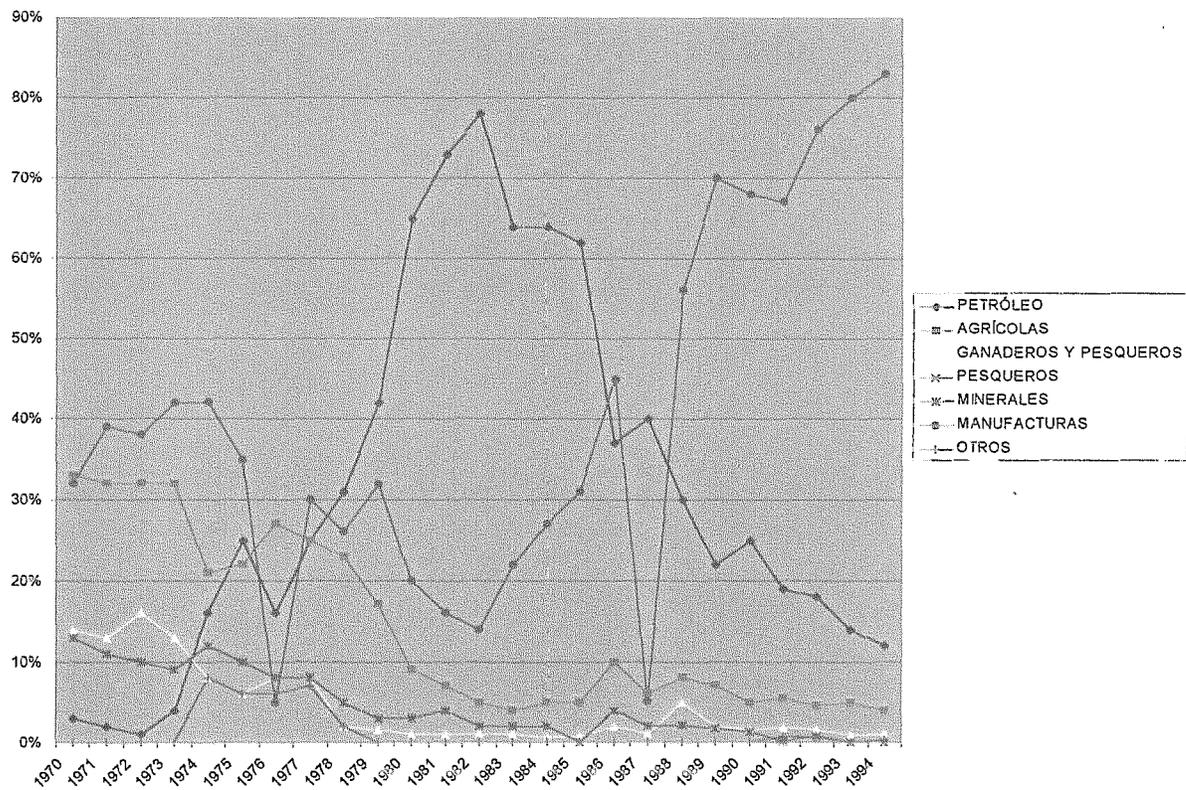
Por supuesto que la competencia con dichos productos es desleal ya que su producción puede planearse de acuerdo con las condiciones de oferta debido a que son productos manufacturados con precios más estables y más baratos para el consumidor final. Inclusive pueden fabricarse en tamaños y piezas adecuadas a fin de evitar desperdicios del producto, cosa que obviamente con las materias primas no se puede controlar. Ello nos demuestra, que para un producto de materia prima, el mercado internacional resulta inseguro, porque cada día cuesta más caro producirlas debido a los procesos inflacionarios que se generan en los países en desarrollo, que propician el alza general de costo en maquinarias, transportes, etc.; lo que hace a algunas materias primas incosteables.

Después de haber realizado este análisis sobre las exportaciones en general de manufacturas y de materias primas, entre otras, se analizarán las exportaciones en particular, tomando en cuenta la clasificación de grupos más importantes que utiliza el Banco de Comercio Exterior, los cuales son: Petroleras, Productos agrícolas, Productos Ganaderos y Pesqueros, Minerales y Productos Manufactureros.

EXPORTACIONES PETROLERAS

Desde principios de siglo, México ha sido abastecedor de petróleo crudo a las potencias Occidentales como Gran Bretaña, Países Bajos, entre otras, sin embargo, estas se aprovechaban de nuestra riqueza y explotaban la mano de obra nativa. En 1938 se dio la expropiación petrolera con el Presidente Lázaro Cárdenas con lo cual México comienza a beneficiarse con su venta y además inicia un proceso de industrialización nacional junto con el modelo de sustitución de importaciones.

GRÁFICA 5 EXPORTACIONES TOTALES



Para 1973 México reconoció que tenía grandes reservas petroleras por lo que la banca Internacional trato de convencer a Echeverría para aceptar multicréditos para explotar los yacimientos encontrados en 1975 en Chiapas y Tabasco, siendo aceptados dichos créditos por López Portillo⁴¹. Para 1985, México ya era considerado uno de los principales productores mundiales de petróleo, pero desgraciadamente se creó una petrodependencia, que lamentablemente nos ha llevado a una crisis económica desde la caída del precio del petróleo.

La evolución del petróleo ha tenido cambios radicales. En años anteriores a 1974 las exportaciones petroleras representaban menos del 5% pero a partir de 1975 aumentaron al 15%, creciendo anualmente hasta llegar en 1982 a lo que se llamo "el boom Petrolero", donde las exportaciones de petróleo representaron un 78% de las exportaciones totales. Sin embargo, comienza la caída de precios del petróleo, disminuyendo en 1986 al 37% y cayendo asombrosamente en 1994 a solo 12% de las exportaciones.

A pesar de la caída del precio del petróleo, en la actualidad la explotación, producción, refinación y comercialización juegan un papel muy importante en la vida económica mexicana.

INDUSTRIA AGRÍCOLA

La rama agrícola también ha sido inconstante. En 1970, era muy importante para nuestro país, representando el 34% de las exportaciones totales, lo cual se mantuvo hasta 1978. Sin embargo, en 1979 bajó a 18% y en 1980 se redujo a sólo el 9%; y en los años posteriores continuo bajando manteniéndose ente 5 y 7%; y llegando a representar el 4% en 1994.

Los productos más importantes en esta rama son las legumbres, hortalizas y frutas frescas; el café; el jitomate; y el algodón. (ver gráfica 6)

⁴¹ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Op. Cit.*

La exportación de legumbres, hortalizas y frutas frescas ha sido muy importante en los últimos años, pero no así en la década de los 70, ya que hasta 1978 su exportación no era mayor a los 50,000 dólares. Sin embargo en 1979 alcanzó los 100,000 y en 1980 aumentó a 270,000 manteniéndose constante hasta 1988 cuando aumentó a 460,000. A partir entonces apareció como un importante producto de exportación y aumentó por año alrededor de 50,000 dólares; llegando a exportar en 1994 689,000 dólares.

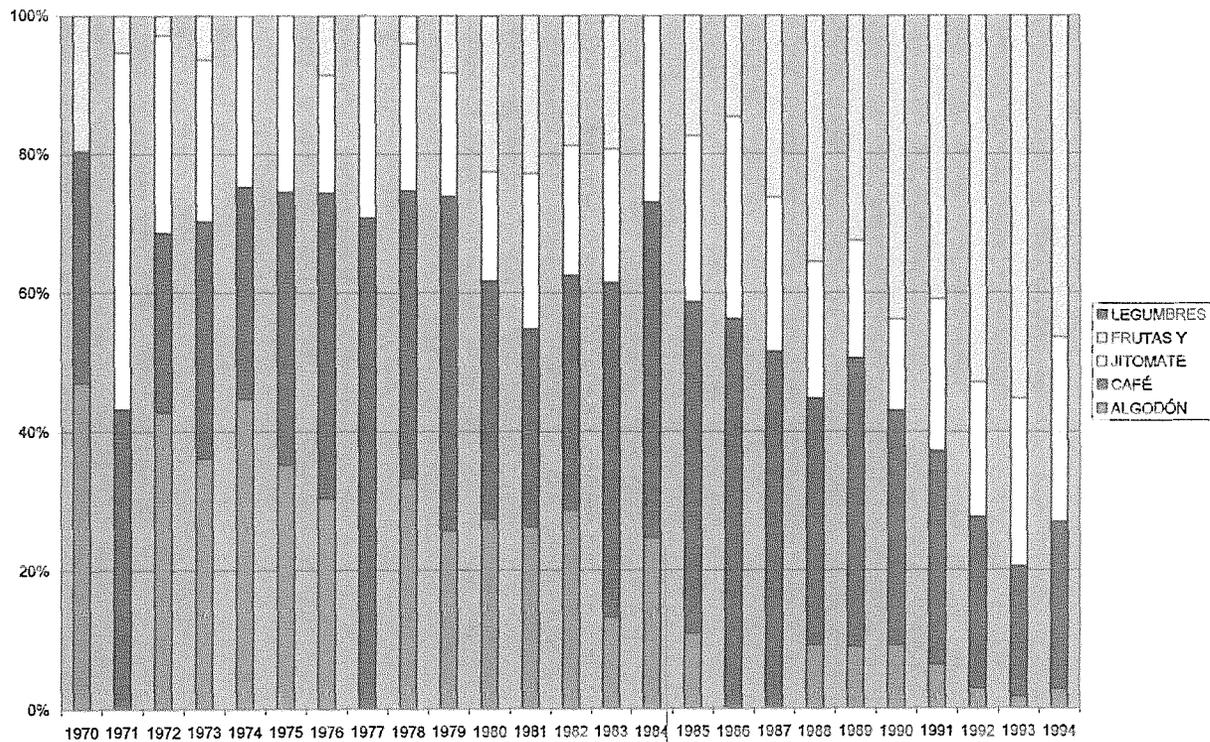
El café es otro cultivo básico de exportación y como cualquier materia prima también se encuentra sujeto a la serie de eventualidades e incertidumbre de precios en el mercado mundial. Es un cultivo de temporal que requiere condiciones especiales de temperatura, humedad y altura sobre el nivel del mar.

El café ha jugado un papel importante para las exportaciones del país durante más de dos décadas. En años anteriores a 1975 las exportaciones de café eran menores a 200,000 dólares y a partir de 1976 aumentaron a más de 300,00; manteniéndose constantes hasta 1994 (con excepción de 1986, año en el cual aumentaron a 830,000 dólares).

El jitomate es un producto perecedero, que está sujeto a las limitaciones que les impone el tiempo una vez que ha sido cosechado. Además tiene pocos grupos compradores, los cuales ejercen una influencia importante en la determinación del precio imponiendo condiciones, normas de calidad, formas de pago, tipos de empaque, etc. Por lo que este producto se convierte en dependiente de los compradores y consumidores, los cuales están en condiciones ventajosas respecto a los productores u oferentes.

El jitomate se exportó desde 1971 con muy buena aceptación ya que exportó 95,000 dólares; manteniéndose entre los 100,000 y los 250,000 hasta 1993 (con excepción de 1986 cuando exporto 430,000); y en 1994 aumentó a 350,000.

GRÁFICA 6 AGRÍCOLAS (miles de dólares)



El algodón por su parte es un producto tradicionalmente de exportación que si bien tuvo cierto auge en las décadas anteriores, hoy en día presenta serios problemas derivados de que sus precios internacionales cada día son menos remunerativos.

Así vemos que el algodón de 1970 hasta 1975 exportaban entre 120,000 hasta 190,000 dólares. A partir de 1976 su exportación aumentó a más de 200,000. Sin embargo, en 1985 esta exportación descendió a 100,000 desde entonces continuo descendiendo llegando a exportar en 1994 solamente 42,000 dólares.

GANADERÍA Y PESCA

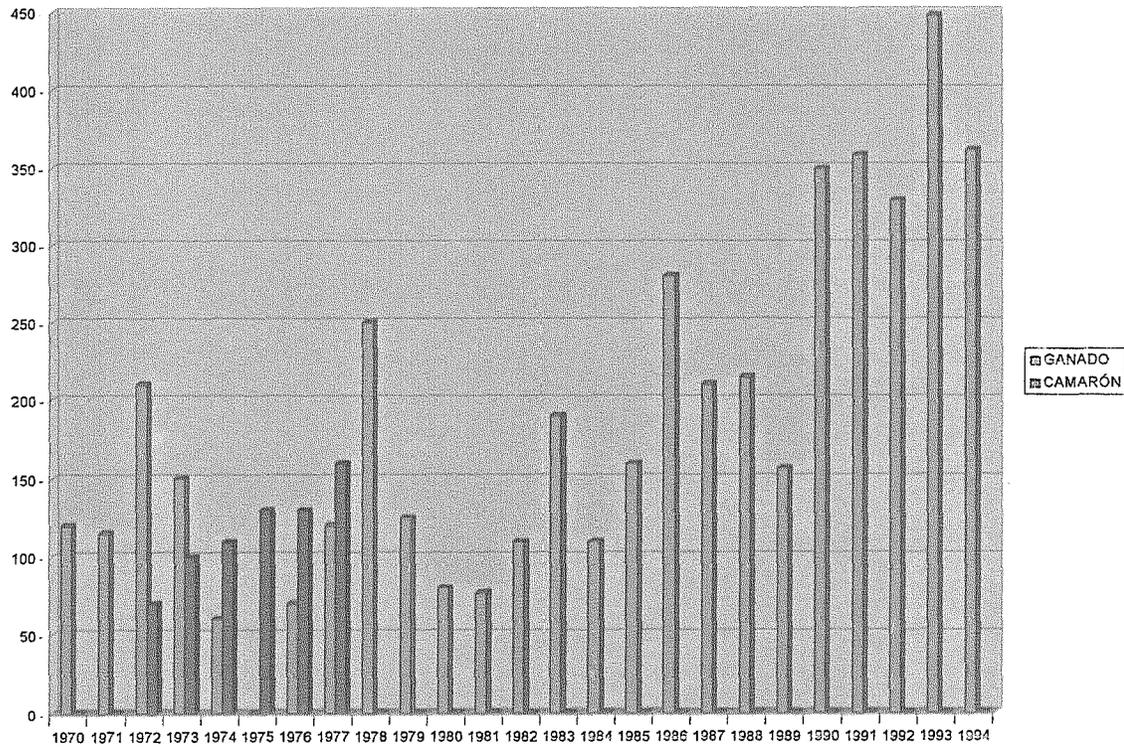
La rama de ganadería y pesca de 1970 a 1973 representó en promedio alrededor del 15% de las exportaciones mexicanas y de 1974 a 1977 tuvieron un promedio de 8%. Sin embargo, a partir de 1978 disminuyó su participación al 2%; a partir de entonces, continuo disminuyendo, con excepción de 1988 que subió al 5%, llegando a representar únicamente el 1% del total de exportaciones. (ver gráfica 5)

Dicha rama se conforma de dos productos principalmente que son: el ganado y el camarón. (ver gráfica 7)

El ganado es un producto que aprovecha la cercanía geográfica con EUA para ser exportado, sin embargo, dependemos mucho de la producción ganadera de este país para poder colocar la nuestra, por lo que la dependencia norteamericana en esta rama es notable, ya que muchas veces el mercado de carne de México se manipula según las necesidades de EUA, siendo los perjudicados los consumidores nacionales. Además la ganadería de exportación es altamente costosa.

El ganado se ha mantenido relativamente constante ya que de 1970 a 1985 su exportación fue de 60,000 a 190,000 dólares y sólo en 1978 aumentó a 250,000. A partir de 1986 sus exportaciones aumentaron poco a poco hasta llegar a 361,000 en 1994.

GRÁFICA 7 EXPORTACIONES GANADERAS Y PESQUERAS (miles de dólares)



De la misma manera, el camarón es un producto nacional que se exporta casi íntegramente a los Estados Unidos, para su posterior comercialización e industrialización realizada en el extranjero a través de intermediarios, que se encargan de la compra de nuestro producto fresco, empacado y congelado para su distribución en el resto del país o en el mundo a través de un comercio triangular.

Así vemos, que el caso del camarón es muy especial y de hecho es detonante en la disminución en 1978 de la participación de la ganadería y pesca en las exportaciones. El camarón de 1972 a 1977 se mantuvo entre los 70,000 y los 160,000 dólares. Sin embargo, en 1978 aumentó a 405,000 lo cual es un dato completamente contrario a los que pasó con la participación de la ganadería y pesca; esto debido a que a partir de 1978 el camarón ya no se exporta fresco sino congelado por lo que se toma en cuenta en la producción manufacturera, dentro de la rama de alimentos y bebidas y tabaco. Pero la exportación de camarón congelado a partir de entonces se ha mantenido constante con bajas de 1990 a 1993, contando en 1994 con una exportación de 339,000 dólares.

INDUSTRIA EXTRACTIVA

La industria extractiva y de minerales al igual que la ganadería y pesca, a principios de los 70's fue cuando tuvo más participación ya que de 1970 a 1977 su participación se mantuvo entre 8 y 13% llegando a tener en 1994 una participación de 0.5% de las exportaciones totales del país.

En cuanto a la industria extractiva, destacan las vetas de plata, las cuales han llevado a ocupar a México el primer lugar a nivel mundial en la producción de plata, la cual en 1997 fue de 2 876 506 kilogramos.

Además, México cuenta con gran variedad y cantidad de recursos minerales que a lo largo de la historia han jugado un papel muy importante en su vida económica, aunque su importancia relativa ha disminuido actualmente.

Entre los minerales metálicos que más se exportan, encontramos: plata, oro, plomo, hierro, cinc, cobre, uranio, etc. Así mismo dentro de los no metálicos, exportamos: petróleo, carbón, azufre, grafito, fluorita, gas, etc.

En la rama de los minerales, se tomaron en cuenta para su análisis: el zinc, el plomo, el cobre, el azufre, el flúor, la plata y la sal. (ver gráfica 8)

El zinc, exceptuando 1992 y 1993 cuando se exportaron 25,000 dólares, se mantuvo constante exportando entre 50,000 y 100,000 dólares.

El plomo ha tenido una participación minoritaria, ya que nunca alcanzó los 100,000 dólares de hecho en algunos años (1981 a 1988) no hubo exportación de este mineral.

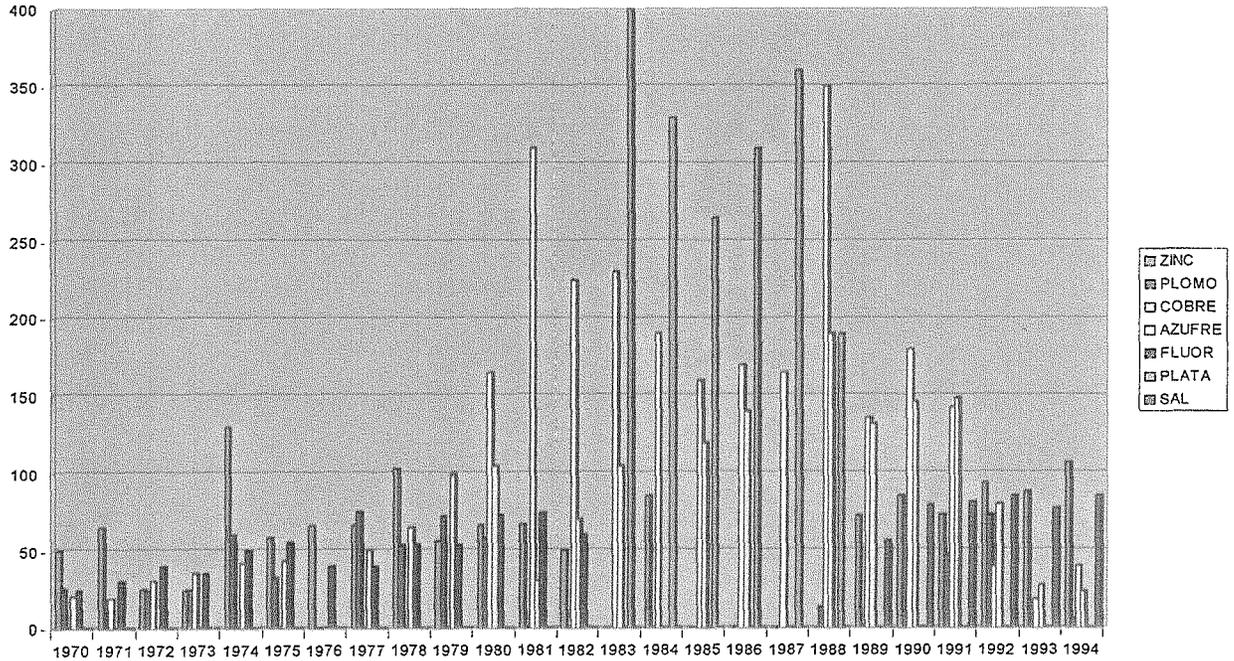
El cobre no tuvo mucha importancia sino hasta 1980 entrando al mercado de exportación con 165,000 dólares y aumentando el siguiente año a 310,000. Manteniéndose después entre 140 y 230,000 dólares hasta 1991. Sin embargo, en 1992 disminuyó a 39,000 y se mantuvo constante, pero muy bajo, así vemos que en 1994 obtuvo 40,000 dólares con su exportación.

La participación del azufre al igual que la de algunos otros minerales ha sido pequeña ya que de 1970 a 1984 no obtuvo exportaciones mayores a 100,000 dólares. De 1985 a 1991 exportó más de 120,000 pero en 1992 disminuyó a 80,000. Llegando a exportar en 1994 solamente 23,000 dólares.

La exportación de flúor fue muy limitada ya que no obtuvo más de 70,000 dólares y su último año dentro del comercio de minerales fue 1982.

La plata, por el contrario, no aparece sino hasta 1983 y de una manera sobresaliente, ya que comienza exportando 400,000 dólares, aunque en los años subsiguientes disminuyó poco menos de 50,000 dólares. En 1988 descendió a 190,000 y después ya no apareció como industria extractiva, sino que se comenzó a exportar en barras; lo cual hizo que la plata formara parte de

GRÁFICA 8 EXPORTACIONES EXTRACTIVAS (miles de dólares)



la industria manufacturera en una rama llamada minerametallurgia; manteniéndose entre 200,000 hasta 327,000 dólares.

La sal al igual que la plata no tuvo mucha participación en las exportaciones en los años setenta, ni en los ochenta. Fue hasta 1990 cuando su exportación sobresalió con una venta de 79,000 dólares y manteniéndose sin sobrepasar los 90,000 dólares. Exportando en 1994, 85,000 dólares.

INDUSTRIA MANUFACTURERA

La industria manufacturera ha sido la rama más estable y más importante en las exportaciones mexicanas. Ya que de 1970 a 1985 se mantuvo entre 25 y 50% de la participación de las exportaciones totales, disminuyendo únicamente en 1981 y 1982 a 16 y 14% respectivamente. En 1989 su participación aumentó al 70% manteniéndose relativamente constante y llegando a tener en 1994 el 83% de las exportaciones mexicanas.

Sin embargo, las exportaciones de los productos manufacturados entre los años setenta y ochenta fueron inconstantes ya que no todos los años se exportaban todos los productos y además había muchas diferencias entre cada año.

La industria manufacturera es muy amplia y diversificada por lo que se dividió en las siguientes ramas⁴²: automóviles, autopartes, eléctrica y electrónicos, hierro y acero, maquinaria y equipo, químicos y petroquímicos, textiles y fibras, industria del vidrio, y alimentos, bebidas y tabaco⁴³. (ver gráfica 9)

Las exportaciones de la industria automotriz comienzan formalmente en 1978 con 90,000 dólares y aumentando lentamente hasta 1986 cuando se incrementó a 590,000 y en 1990 aumentando a 1,300,000; lo que conllevó a un drástico incremento de más de un millón de dólares entre cada año. Llegando a exportar 5,076,000 dólares en 1994. Por otro lado, las autopartes,

⁴² Coll-Hurtado, A. Y M. Pereña-García: "Relaciones Económicas Internacionales" en *Atlas Nacional de México* V.III; hoja VII.2.1. Instituto de Geografía, UNAM, México, 1991

⁴³ Esta última rama se incluye a partir de 1990 con datos de las Revista del Banco de Comercio Exterior

desde principios de los setenta han contribuido en las exportaciones mexicanas; siendo inconstantes, ya que observan exportaciones desde 25,000 hasta 80,000 dólares. Sin embargo, a partir de 1985 comienza a ser más constante teniendo exportaciones de 1,400,000 dólares y aumentando año con año más de 500,000 dólares. Por lo que para 1994 se exportaron 5, 455,000 dólares en autopartes.

La industria eléctrica y electrónica ha tenido cambios importantes en sus exportaciones sobre todo en la última década ya que en 1990 sus exportaciones fueron de 880,000 y terminó en 1994 con 17,276,000 dólares. Lo cual demuestra una gran mejoría en las exportaciones mexicanas de eléctrica y electrónica, siendo determinante la industria maquiladora.

El hierro y acero o industria siderúrgica tuvo varias participaciones en las exportaciones mexicanas durante los setenta pero sin mucha importancia. De hecho, no fue sino hasta 1983 cuando exportó ya formalmente 130,000 dólares; aumentando inconstantemente los siguientes años hasta exportar 1,534,000 dólares en 1994.

La rama de maquinaria y equipo comenzó sus exportaciones hasta 1981 introduciéndose al mercado exportando 310,000 dólares y manteniéndola con altas y bajas hasta 1987, cuando exporto 1,250,000 dólares y comenzó a aumentar asombrosamente más de un millón de dólares por año; logrando exportar para 1994 6,007,000 dólares.

Los químicos y petroquímicos, al igual que otros productos, tuvieron una participación inconstante pero en forma ascendente en los siguientes años, obteniendo ente 50,000 y 100,000 dólares. Llegando a exportar en 1992 2,300,000 dólares. Sin embargo, en 1994 los petroquímicos perdieron importancia y los químicos exportaron 2,750,000 dólares.

La industria de textiles y fibras a pesar de haber tenido pocas e inconstantes apariciones en las exportaciones mexicanas en los setenta desde 1987

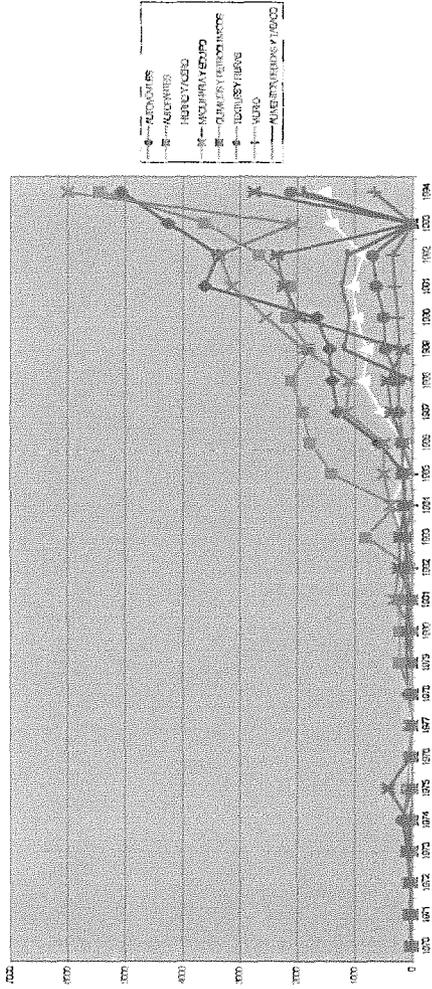
comienzan a aumentar más uniformemente. Para 1994 ya había aumentando sus exportaciones más de un millón de dólares, logrando 2,114,000 dólares.

La industria del vidrio antes de los ochenta tuvo poca o nula participación en las exportaciones y fue hasta 1985 cuando se introdujo exportando 185,000 dólares y aumentando paulatinamente hasta exportar 667,000 dólares en 1994.

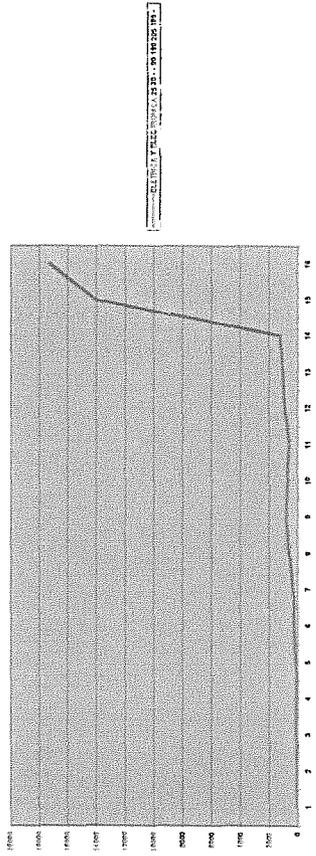
La rama de alimentos, bebidas y tabaco; apareció cuando los alimentos dejaron de ser exportados frescos y/o naturales y se comenzaron a manufacturar (ya sea congelados o de cualquier otra forma). A partir de 1990 las exportaciones de esta rama fueron de 1,095,000 dólares y fue aumentando poco a poco pero con un monto acrecentado anualmente. Exportando en 1994, 1,895,000 dólares.

Tal es el caso del camarón, que en la actualidad se exporta congelado, siendo uno de los productos más importantes en la rama de alimentos, bebidas y tabaco. El cual ya no puede considerarse como un producto pesquero, sino como un producto manufacturado, debido a las características de su exportación.

GRÁFICA 9. EXPORTACIONES MANUFACTURERAS



ELETRICIDAD Y ELECTRONICA



ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE IMPORTACIONES

Para un país subdesarrollado es de gran importancia la forma en que maneja sus importaciones, es decir, la manera en que ejerce su capacidad para importar. De esta manera, Antonio Gazol considera que la capacidad para importar se deriva de la capacidad para dejar de ser subdesarrollado⁴⁴.

Es de esta manera que la naturaleza de las importaciones de mercancías es clásica de un país en proceso de desarrollo, pues están precisados a realizar fuertes gastos, por concepto de importaciones de maquinaria, equipos, refacciones, algunas materias primas para la industria, que son producidos en países desarrollados y cuyos precios son crecientes; además con la apertura comercial se incrementaron las compras de bienes de consumo.

A pesar de lo anterior, los países en vías de desarrollo no son los que más importan; al contrario son países desarrollados como Estados Unidos y la Unión Europea los que gastan más en importaciones. Ello debido a que les sale más barato importar que producirlo en el país, porque la mano de obra es más cara y los requisitos para la producción de estos bienes son más estrictos.

Ahora bien, la capacidad para importar de un país esta dada por la suma de los ingresos provenientes del exterior derivados de la exportación de mercancías o de la venta de servicios, mas los préstamos internacionales. Esto es, que los ingresos que se obtienen para importar provienen de nuestras ventas al exterior, sin embargo, si no hacemos estas ventas al exterior no tendríamos ingresos; lo cual crea un círculo vicioso.

A principios de los setenta México debía contar con cierta capacidad para importar que le permitiera continuar con sus programas de expansión (por cada peso que se fuera a invertir se debían gastar 16 centavos en el exterior), que le permitiera mantener operando la planta productiva existente, y que

⁴⁴ Gazol Sánchez, Antonio. *Evolución reciente de las importaciones* de "El Economista Mexicano". Vol. XV. No. 3. Enero – Febrero 1981.

además, le permitiera hacer frente a deficiencias temporales o estructurales de productos básicos para el consumo de la población.

En 1975 ocurrieron dos acontecimientos determinantes en la evolución futura del comercio exterior del país. Primero el gobierno mexicano estableció control directo sobre todas las importaciones, estableciendo el régimen de permiso de importación para el 100% de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de importación para limitar dichas importaciones, debido a: los ritmos de crecimiento de la economía, temor de los empresarios de la insuficiencia de materias primas por la crisis de 1973, temores de escasez debido a una desprotección real a causa de un tipo de cambio sobrevaluado que permaneció como eje de la política económica por 20 años.

El segundo acontecimiento fue el reconocimiento del primer acontecimiento y por tanto la modificación de la paridad cambiaria, una vez que se agotaron las posibilidades de que la restricción directa de 1975 continuara sin afectar de manera grave el proceso económico.

A principios de los ochenta, se disponía de una mayor capacidad para importar. El 83% de las compras se pagaban con exportaciones, pero solo el 43% se cubría con exportaciones no petroleras. Así vemos que poco menos de la mitad de la capacidad para importar generada en las exportaciones provenía de las ventas de petróleo.

En 1980 las importaciones de bienes de consumo significaron alrededor de 10% de las totales, incluyendo productos destinados a superar las condiciones climáticas que afectaban la oferta agrícola; y el 13% estaba integrado por maquinaria y equipo.

En los últimos años, con la apertura comercial aplicada desde 1985, se están importando gran cantidad de productos que anteriormente se adquirían en el país, lo cual tiene como consecuencia una balanza comercial negativa⁴⁵.

⁴⁵ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Op. Cit.*

Para 1991, el 93% de las importaciones son de manufacturas, las cuales son bienes de capital, productos intermedios y algunos importantes son de consumo.

En la década de los noventa, las compras de vehículos y autopartes, maquinaria industrial, aparatos eléctricos y electrónicos, químicos, alimentos bebidas y tabaco, textiles y otros productos de consumo esencial han sido de gran importancia para el país; ingresando al país pagando muy bajos aranceles.

La política de importaciones es concebida y aplicada fundamentalmente como una política de apoyo a la política económica en su conjunto. Por ello vemos, que las importaciones están creciendo y continuaran creciendo; aunque es necesaria una transformación, no para evitar las importaciones, sino para evitar que la economía mexicana dependa fundamentalmente de ellas en lo cualitativo mas que en lo cuantitativo.

Finalmente vemos, que la evolución de las importaciones, sus altas tasas de crecimiento sin alteraciones relevantes en su composición, refleja fielmente a la economía mexicana. Por ello para que se modifique la tendencia y la composición deberán modificarse las condiciones que las sustentan.

Ahora bien, a continuación se analizará la evolución de las importaciones mexicanas, para lo cual, estas se dividieron por razones prácticas, en 11 ramas principales⁴⁶, las cuales son: productos petroleros, productos químicos, hierro y acero, maquinaria y equipo, automóviles y autopartes, equipo de transporte, papel e impresos, otros productos industriales, productos agropecuarios, minerales y otros (ver gráfica 10).

El petróleo no ha sido importante en las importaciones mexicanas, ya que México es productor y exportador de dicho hidrocarburo. Antes de 1980, el

⁴⁶ Coll-Hurtado, A. Y M. Pereña-García. *Op. Cit.*

porcentaje de importación de petróleo fue menor del 6%. A partir del "boom petrolero", entre 1980 y 1983 no hubieron importaciones petroleras; y a partir de 1984 las importaciones no fueron mayores de 3.5%.

Los productos químicos hasta 1987 tuvieron una irrelevante participación en las importaciones llegando al 3%, excepto en 1978 y 1979 que obtuvieron el 15% y el 12% respectivamente. A partir de 1988 comenzaron a subir representando 5% y aumentando poco a poco para mantenerse entre 7% y 8%, hasta 1994.

En cuanto al hierro y acero, ha tenido una participación muy constante, ya que desde 1970 hasta los últimos años se ha mantenido en menos del 5% de las importaciones mexicanas, excepto en 1978 y 1979 que subieron a 9% y 8% respectivamente.

La maquinaria y equipo ha sido más inconstante, ya que hasta 1973 representó menos del 13%, sin embargo, en 1974 aumentó al 24%; llegando a representar 37% en 1976 y finalizando su buena racha en 1979 con 32%. A partir de 1980 bajó, representando menos del 20% y continuando así durante los siguientes años, representando en 1994 16.8%.

Ahora bien, los automóviles y autopartes, han sido más importantes durante los últimos años, ya que hasta 1988 representaron menos del 10%, a partir de 1990 aumento entre 16 y 18% hasta 1992, bajando a menos del 13% posteriormente.

Los equipos de transporte, el papel e impresos y los minerales no han tenido mayor relevancia; ya que ninguno de ellos durante todo el período antes mencionado no adquirieron más del 5% de participación en las importaciones mexicanas; de hecho, los minerales en los últimos años ha representado, menos del 1%.

La rama de otros productos industriales ha sido la más importante en las importaciones mexicanas, ya que aunque ha tenido altibajo, desde los años setenta ha representando entre el 30% y el 60%, con excepción de 1978 y

1979 que disminuyeron a 25% y 18% respectivamente. Estos productos, incluían: aparatos de fotografía, óptica y relojería, alhajas y obras de metal común, y aparatos y equipos industriales, entre otros. La mayoría de estos no son indispensables para la vida diaria, sin embargo, se volvieron necesarios para llevar una mejor vida; y por ello comenzaron a ser tan cotizados.

Ahora bien, en cuanto a las importaciones agrícolas, es una rama que considero muy importante. Ya que México siempre ha sido considerado como un país agrícola, sin embargo, a través de los años ha tenido que importar productos agropecuarios. De 1971 a 1989 se importaban desde 8% hasta 20%, y a partir de entonces disminuyeron a menos del 6%.

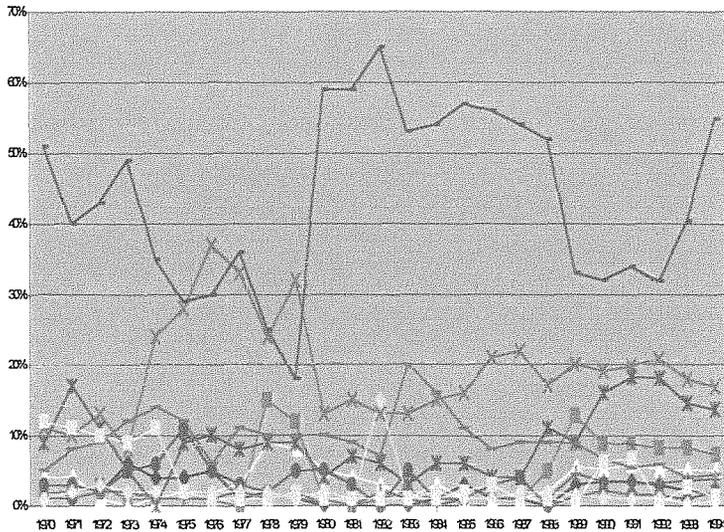
Las raíces de la insuficiencia del agro mexicano para abastecer de granos básicos y alimentos esenciales, se encuentran desde el establecimiento del modelo de "sustitución de importaciones" que se caracterizó por privilegiar el desarrollo industrial en detrimento del sector agrícola⁴⁷. Además, de que los factores naturales han generado un serio deterioro de las condiciones ecológicas del suelo, clima, precipitación pluvial, contaminación, los acelerados procesos de urbanización y abandono de cultivo de temporal a su suerte, se suman otros factores que distorsionaron la estructura productiva del campo, como la transnacionalización del campo mexicano.

Así nos encontramos, en los años setenta, con un dominio elevado de la agricultura mexicana por parte de las transnacionales que usufructuaban el suelo para producir materias agrícolas para industrializarse en las "agroindustrias", para posteriormente exportarse o introducirse en el mercado interno, artículos de pésima calidad y nulo poder alimenticio conocidos como "alimentos chatarra". Estas transnacionales monopolizan nuestras mejores tierras, controlando desde el otorgamiento de créditos hasta la comercialización final del producto. Lo que es uno de los factores que explica que exportamos fresas, café, algodón, cacao, frutas y verduras y en cambio, importemos, maíz,

⁴⁷ Barkin, David. *El uso de la tierra agrícola en México*. Seminario de Economía Agrícola del tercer Mundo. México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1969

Leche y oleaginosas, y otros básicos, como el azúcar de la que de ser exportadores nos volvimos importadores

GRÁFICA 10 IMPORTACIONES TOTALES



- ◆ PETROLEO
- QUIMICOS
- HERROYACERO
- ✕ MAQUINARIA Y EQUIPO
- ✕ AUTOMOVILES Y AUTOCARRIERS
- EQUIPOS DE TRANSPORTE
- ┆ PAPEL E IMPRESOS

LA REFORMA ECONÓMICA DE MÉXICO CON RELACIÓN A LA APERTURA COMERCIAL

En México, desde el inicio de la administración de Miguel de la Madrid, comenzó un cambio estructural definido como una meta primordial en la política económica nacional. Donde el sector industrial se determinó como pieza fundamental para lograr el crecimiento económico autosostenido del país.

Para lograr lo anterior, se plantearon objetivos de una política industrial orientada a promover modificaciones fundamentales en la estructura productiva que posibilitaran el desarrollo sostenido de la industria y su creciente competitividad en el contexto internacional. Para lo cual, se apoyó una racionalización, modernización y reconversión de la industria existente⁴⁸.

Sin embargo, antes de continuar es conveniente hacer un pequeño recordatorio de los antecedentes que tuvieron como consecuencia esta apertura comercial. Así vemos que el sector industrial se volvió importante para el país a partir de la Segunda Guerra Mundial, ya que logró un crecimiento muy rápido. Sin embargo, este sector se caracterizó por un excesivo proteccionismo para consolidar el proceso de sustitución de importaciones, lo cual le dio una deficiente articulación, una dependencia tecnológica externa muy elevada, insuficiente competitividad y limitada capacidad para generar divisas mediante exportaciones. Por tanto, estos factores demandaban modificaciones estructurales profundas para la inserción de México a la economía internacional.

Durante los años setenta y principios de los ochenta, hubo una fuerte acumulación de la deuda externa de México. La cual tuvo su base en el auge petrolero y dejó a México incapacitado para cumplir con sus obligaciones externas a principios de 1982. Posteriormente, como ya vimos, hubo un

⁴⁸ Villareal, René. *Hacia una nueva economía de Mercado, Institucional y Participativa*. Ed. Castillo, Monterrey – México. 1998.

debilitamiento gradual del mercado petrolero internacional, lo que ocasionó un alza de las tasas de interés en el mercado financiero de Estados Unidos.

La moneda mexicana sufrió, al mismo tiempo, una serie de devaluaciones que dejaron la tasa cambiaria a fines de diciembre en casi 150 pesos por dólar en comparación con 25 pesos por dólar a principios de 1982⁴⁹. Además, México suspendió temporalmente los pagos internacionales, se nacionalizó la banca y se instaló un régimen de control cambiario, lo que eliminó la libertad de convertibilidad que tenía el peso mexicano.

Todo lo anterior dio lugar a que la inflación interna llegara a un crecimiento en 1982 del 100%. Inclusive, el tipo de cambio real sufrió una depreciación sin precedente, lo cual hizo que México en 1983 fuera un país muy barato en comparación a sus principales socios comerciales.

No obstante, los años de 1983 y 1984 se caracterizaron por una progresiva estabilización económica. Sin embargo, una variable económica que continuó preocupando a las autoridades era la inflación interna, ya que disminuía a un ritmo más lento de lo previsto. Pero el hecho de que el deslizamiento del tipo de cambio se mantuviera por debajo de la inflación ocasionó una recuperación del tipo de cambio real.

En 1983 las importaciones habían caído a niveles históricos, pero en 1984 venían subiendo nuevamente; además, la dinámica de las exportaciones surgida de las devaluaciones de 1982 se iba perdiendo paulatinamente. Por lo tanto, a principios de 1985 se comenzaron a ver nuevamente problemas en la balanza externa, lo que continuó con los meses; por lo cual se decidieron tomar medidas más drásticas⁵⁰.

Las dos metas principales eran: 1) Bajar la inflación, y 2) Equilibrar la balanza externa; lo cual parecía incompatible y por tanto muy difícil de lograr.

⁴⁹ Ten Kate, Adriaan. La Apertura Comercial de México, experiencias y lecciones. En "*Estudios sobre el sector Externo mexicano*." Eduardo Gili, coordinador. UAM. México. 1990

⁵⁰ Ten Kate, Adriaan. Op. Cit.

La estrategia industrial y de comercio exterior se orientó para tal fin, desde 1983, al cambio estructural mediante medidas de carácter general y programas de fomento a las exportaciones, racionalización y reconversión industrial; además se disminuyó y posteriormente se eliminó el permiso previo a la exportación de la mayoría de las mercancías.

Así vemos que fue en el sexenio de Miguel de la Madrid cuando se dieron los primeros pasos para modificar la estrategia de desarrollo y disminuir el déficit público, para lo cual no sólo se aplicaron medidas de austeridad para reducir el gasto público y se realinearon precios y tarifas de los bienes y servicios públicos; sino también se eliminaron la mayoría de los servicios previos a la importación y se ajustó la estructura arancelaria para controlar la inflación y reducir el sesgo exportador, manteniendo un tipo de cambio flexible⁵¹.

Todo lo anterior fue el punto de partida de la apertura comercial de México, que comenzó en julio de 1985. Como ya vimos, las primeras reformas consistieron en la eliminación del requisito de permiso previo para alrededor de 3,600 fracciones arancelarias de importación, quedando 908 fracciones de un total de más de 8,000 bajo control.

En efecto, las acciones en materia de ajuste, modernización y reconversión industrial se desarrollaron en un marco de recursos muy limitados, relacionados a la caída de la demanda interna. En lo externo, el incremento de barreras proteccionistas arancelarias y no arancelarias, la caída de los precios en las materias primas y principalmente el petróleo y la gran diferencia en términos de intercambio frente a los países desarrollados. Por tanto, tanto las restricciones internas como las externas influyeron para que el proceso de cambio estructural en la industria se llevara a cabo con mayor lentitud.

No obstante, durante este período el sector industrial pudo defender la planta productiva y el empleo, frente al reto competitivo que impuso la liberación

⁵¹ Sarmiento, Humberto. *Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana*. En "Comercio Exterior", octubre de 1999

comercial. Además, con la política de tipo de cambio favorable a la exportación en un programa de fomento y cambio estructural, se logró que la exportación manufacturera creciera.

Así vemos que la reducción del déficit público, la aplicación de una política de contención salarial y la eliminación de algunas barreras arancelarias; además de la adhesión de México al GATT; fueron las medidas que se aplicaron para dar inició a la apertura formal de la economía y por tanto, la estrategia de promoción de exportaciones.

Los objetivos mas importantes fueron reducir un 33% las barreras arancelarias y eliminar las no arancelarias para los productos industriales. Logrando además, que los países participantes redujeran sus aranceles alrededor de un 40% en un plazo de 5 años. Inclusive, algunos países desarrollados decidieron la liberalización total de ciertos sectores industriales, como el farmacéutico, el de madera, papel, juguetes, equipo de construcción, entre otros. Comprometiéndose de la misma manera a reducir en un 50% los aranceles máximos en algunos otros sectores, como los químicos, vidrio y textiles⁵².

De igual forma, se aumentaron las tasas arancelarias para la mitad de las fracciones liberadas en un intento de sustituir los valores de escasez de los permisos previos por aranceles equivalentes, para poder hacer mas transparente el régimen de control de las importaciones.

La mayor parte de las fracciones liberadas correspondían a bienes intermedios y de capital, disminuyendo la protección efectiva sobre los mismos; sin embargo, se crearon criticas ya que continuaría la protección efectiva sobre los bienes finales. Pero con ello, se pensaba hacer el proceso menos doloroso estimulando primero los productos intermedios y posteriormente los productos finales. Respetando de esa manera las cadenas productivas, comenzando por los eslabones más bajos, progresivamente hasta llegar al producto final. Sin embargo, hubo falta de información en cuanto a la estructura de las cadenas

⁵² Serra Puche, Jaime Dr. *La reciprocidad internacional a la apertura económica de México*. SECOFI. México, 1994.

productivas, además que muchas veces, la clasificación jerárquica de los productos no era única.

Por otro lado, se abordaron selectivamente ciertas ramas industriales donde existían brechas tecnológicas importantes, por lo que con apoyo de la Organización de Naciones Unidas (ONU) y el Banco Mundial se realizaron estudios detallados para iniciar la reestructuración de estas ramas; comenzando con la textil y de confección, la de autopartes y la de agroindustria y continuando con la siderúrgica, el calzado y la industria del mueble.

Para evitar que los mercados internos se inundaran con productos importados según lo que anunciaron los adversarios de la apertura comercial, se devaluó el tipo de cambio un 20% en el mismo 1985, para reducir el riesgo de que la eliminación masiva de permisos provocara un incremento importante de las importaciones⁵³.

Por otro lado, al estar México inscrito en el GATT, convino eliminar las barreras no arancelarias que fueran incongruentes con las disposiciones de dicho acuerdo. Además se le dieron a México algunas otras implicaciones que debía cumplir: 1) México debía reducir sus aranceles máximos de 50 a 35%.

2) México obtendría reconocimiento a su apertura gracias a las reducciones arancelarias que efectuaron otros países (Unión Europea redujo 43% de los aranceles ponderados de las exportaciones mexicanas, Japón 44%, Nueva Zelanda 66% y Suiza un 37%)⁵⁴.

Con todo ello, los resultados mexicanos mejoraron significativamente en cuanto a las oportunidades de acceso a mercados no tradicionales como el europeo, el japonés y el sudeste asiático.

Las reformas de 1985 constituyeron por primera vez en la historia económica de México una importante liberación del régimen de importación en momentos en que la balanza de pagos estaba pasando por una situación crítica, y

⁵³ Ten Kate Adriaan. Op. Cit.

⁵⁴ Serra Puche, Jaime Dr. Op. Cit.

contrariamente a los que se habría hecho en el pasado, de crear una política comercial restrictiva para remediar la crisis; se abrió la frontera y se intentó equilibrar la balanza externa con la política cambiaria, reconociéndose el papel del tipo de cambio e implicando una victoria de los objetivos de largo sobre los de corto plazo.

Sin embargo, en 1986 continuaron decreciendo las importaciones, lo que dio lugar a una subvaluación del peso mexicano; ello creó un suave colchón cambiario que ayudo a los empresarios mexicanos a sobrellevar la apertura sin mayores complicaciones. Así vemos, que la producción nacional era tan barata que la importación potencial no les amenazaba y que el producto nacional continuaba siendo competitivo en los mercados externos sin ajustar los procesos productivos⁵⁵.

A mediados de 1987 la apertura comercial no había podido romper el círculo vicioso de la economía mexicana, de la inflación mediante apreciación real hacia el desequilibrio externo y de ahí mediante depreciación real de regreso a la inflación. Por lo que en diciembre de 1987, se creó el Pacto de Solidaridad Económica, el cual consistía:

- a) Un fuerte ajuste en los precios y tarifas de los bienes y servicios que proporciona el gobierno y acentuación de la austeridad pública.
- b) Un ajuste del tipo de cambio controlado a un nivel ligeramente inferior al tipo libre y su congelamiento virtual hasta junio de 1988.
- c) Un ajuste único a los salarios
- d) Una concentración a través de cámaras y sindicatos con los sectores industrial, comercial y obrero; para no subir precios ni salarios.
- e) Una mayor apertura comercial buscando presionar los precios internos hacia la baja al exponerlos a una mayor competencia desde el exterior.

Así, con el pacto de Solidaridad se logro una apertura comercial satisfactoria, debido a su flexibilidad. Sin embargo, el éxito de la apertura comercial

⁵⁵ Ten Kate Adriaan. Op. Cit.

mexicana dependía de una forma crítica del programa macroeconómico que llevaba a cabo.

A partir de 1988 hasta la actualidad se consolidaron y profundizaron los cambios estructurales, renegociándose la deuda externa, eliminándose el resto de los instrumentos proteccionistas de comercio exterior, avanzando en el proceso de desincorporación de empresas y organismos paraestatales, firmandose el Tratado con Chile en 1992, y finalmente se suscribió el Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos (TLCAN).

Por tanto, la apertura comercial debía efectuarse en un ambiente de subvaluación para disminuir el dolor que se le causa a la industria nacional, teniendo presente el colchón cambiario que se había creado (precios internos por debajo de los externos), como una fuente importante de presiones inflacionarias que tenían que ser manejadas con mucho cuidado.

Por ello se adaptaron ciertas reglas de comercio que comprendían: salvaguardias, antidumping y subsidios.

Las salvaguardias son disposiciones que permiten a una país aplicar medidas excepcionales de protección temporal, a sectores que pudieran verse amenazados de sufrir un serio daño por una aumento significativo de las importaciones. Por tanto, y como resultado de las negociaciones se eliminaron en 4 años, a partir de 1993, los Acuerdos de Organización de Mercados y de Restricción voluntaria de Exportaciones. Además, ninguna salvaguardia se aplicaría por más de 4 años, a menos que estuviera en gran peligro siendo máximo de 8 años. Finalmente, las medidas de salvaguardia no podían aplicarse a productos originarios de un país en desarrollo, cuando la parte que le correspondiera en el total de las importaciones del país que recurre a la salvaguardia, no excediera el 3%⁵⁶.

⁵⁶ Serra Puche, Jaime Dr. Op. Cit.

En cuanto al antidumping, el objetivo de México fue reforzar las disciplinas en esta materia para poder proteger a los productos nacionales de prácticas desleales de comercio y, a la vez, impedir que el abuso en la aplicación de estas medidas perjudique a nuestros exportadores. Todo ello, implicando ciertas reformas, como: nuevos criterios en asignación de costos; normas para comparar el precio de exportación con el valor normal del producto; establecimiento de relación causal entre las importaciones de un producto y el daño causado a la producción nacional; mayor rigor en disposiciones relativas a aplicación de medidas provisionales y a la duración no mayor de 5 años en medidas de antidumping; "cláusula minimis" de no aplicar derechos antidumping a las importaciones provenientes de un país en vías de desarrollo, inferiores al 3%; finalmente se crearon procedimientos de consulta y se crearon grupos especiales para examinar diferencias en el procedimiento general para solución de controversias⁵⁷.

Ahora bien, en cuanto a los subsidios México se propuso la eliminación de los subsidios a la exportación que otorgan ventajas indebidas a ciertos países que pueden otorgarlos con respecto a otros, ya que dichos subsidios distorsionan el comercio internacional y frenan el desarrollo de la competitividad.

El caso de México es muy particular, ya que la apertura se inició a mediados de un sexenio político, con el objetivo de terminarla junto con el fin de dicho sexenio, lo cual contribuyó a una aceleración positiva del proceso.

Es importante mencionar que la reconversión industrial en México no se llevó a cabo con base en la adopción imitativa de modelos que se han aplicado en otros países. Sino que se pretendió realizar a partir de la realidad y las condiciones actuales de la economía y de la sociedad mexicana, y con un convencimiento de que su éxito estaba estrechamente vinculado y condicionado a cambios en las estructuras económicas, sociales, educativas, administrativas y de otra índole que prevalecían en el país. Por lo que la

⁵⁷ Serra Puche, Jaime Dr. *Ibid*

reconversión se desarrolló bajo un esquema de concentración de todos los sectores sociales⁵⁸.

Con la liberalización comercial, aunada a la flexibilización de las condiciones de entrada y operación de la inversión extranjera directa, se buscó que se sentaran las bases para que el país buscara un lugar en la economía global.

La apertura mexicana se encuadró en una economía internacional en la que los flujos de inversión directa conformaban redes de producción de índole global, caracterizadas por un creciente intercambio de productos entre filiales de una misma compañía transnacional ubicadas en varios países. Donde este tipo de transacciones se volvieron cada vez más comunes en el comercio internacional, cambiando la naturaleza de las operaciones tradicionales y los movimientos de bienes, servicios y capital en el mundo.

Era de esperarse que México sería un país con mano de obra relativamente abundante y barata, y la liberalización del comercio y la inversión extranjera directa propiciarían la reubicación de procesos de manufactura intensivos en este sector productivo. De esta manera, se participaría en la nueva división internacional del trabajo que acompaña a la globalización, donde los procesos industriales convencionales se desplazan a países menos avanzados, mientras que las economías líderes se orientan a la producción de servicios.

Sin embargo, exponerse a la competencia internacional además de ofrecer oportunidades, también planteaba grandes amenazas. Ya que se entraría en unos procesos de creación y desaparición de empresas debido a su incapacidad para reconvertirse; donde florecerían nuevos sectores de actividad y se revitalizarían algunas regiones, pero otras actividades y regiones sufrirían un declive inevitable.

⁵⁸ María y Campos de, Mauricio. *El cambio estructural en la evolución reciente de la economía Mexicana*. Seminario de Programación y Presupuesto: Cambio Estructural en México y el Mundo. 1987. Fondo de Cultura Económica.

Por lo anterior, México debía pasar de una economía cerrada que producía toda clase de bienes en pequeña escala a otro sistema abierto especializado. Al mismo tiempo, la reubicación geográfica de la capacidad productiva debía ir en función de los mercados internacionales, lo cual hacía ineludible el reordenamiento de la producción en el territorio nacional.

En otro ámbito, México había hecho todo lo posible para cumplir sus compromisos externos sin que hubiese podido pagarlos, por lo que se colocó a la reducción del peso de la deuda externa como un elemento central de la política económica. Se pensaba que ante la evidente escasez de recursos externos, provenientes de la banca internacional, la reconversión productiva tendría que sustentarse en el fomento del ahorro interno y la captación de fondos extranjeros por medio del mercado de valores. Por lo que la reforma financiera aparecía como otro puntal del ajuste estructural, y la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos fue uno de sus elementos centrales.

En la instrumentación de los cambios estructurales ganó al gobierno mexicano el reconocimiento y apoyo de los organismos financieros multilaterales, de los países industrializados, de la comunidad financiera internacional, y en general, de la gran empresa tanto externa como nacional.

Así, podemos ver que la política comercial de México en el período 1988-1993, estuvo enfocada principalmente a ratificar el establecimiento de la apertura comercial. Sin embargo, a partir de ese período se buscó la integración comercial y financiera de México con Estados Unidos y Canadá, a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual constituyó el proyecto principal de la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari.

Para ello, se llevó a cabo una serie de reformas⁵⁹, que van desde diversas leyes y reglamentos hasta la Constitución misma, entre las cuales encontramos:

⁵⁹ Ortiz Wadgymer, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México ¿proteccionismo o librecambismo?*. México. Ed. Nuestro tiempo. 1993

1. Reforma al Art. 27 Constitucional para garantizar la propiedad de extranjeros en zonas fronterizas y playas.
2. Reforma a la Ley Aduanera en 1992. Cuyos cambios son: a) Profundización del proceso de desregulación y simplificación de esta ley; b) Modificación en materia de importaciones temporales permitiendo solamente a la industria automotriz, de autopartes y a la maquiladora de exportación y a los programas de importación temporal para la exportación, la posibilidad de importar de forma temporal insumos y máquinas; c) Se faculta a las aduanas interiores del país para que se autorice el despacho a la aduana y exportaciones en el punto de origen, a través del despacho a domicilio; d) Se concluirá la instalación del Sistema Automatizado Aduanero Integral (SAAI); e) Se sustituye el requisito de un depósito de 250 millones de pesos para las solicitudes de patente para gente y apoderado aduanal, por la posibilidad de que dicho monto se garantice mediante una fianza equivalente.
3. Reforma al Reglamento sobre Inversiones Extranjeras de 1989 al permitir la inversión foránea en un 100% hasta en las áreas consideradas como estratégicas, como son: petroquímica, hierro, acero y minería.
4. Se creó el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior en 1990 (PRONAMICE). En el cual se plantea: la desconcentración industrial, mayor defensa de los intereses comerciales en el exterior, internacionalización y modernización de la industria, mayor productividad y absorción de la tecnología, desregulación económica, promoción de importaciones y fortalecimiento del mercado interno.
5. Se estableció en febrero de 1991 un programa de 100 días de fomento a las exportaciones, donde se trataron 27 puntos entre ellos: la desregulación, concesiones, modernizaciones en todos los transportes (vial, marítimos, férreos, etc.), creación de parques industriales; también se previeron los cambios en la Ley Aduanera, se dieron aspectos de simplificación fiscal y

medidas de promoción de exportaciones (ferias, exposiciones, programas, etc.).

6. En 1993 se decretó la Ley de Comercio Exterior. La cual tiene como principal objetivo el de regular, promover y adecuar el comercio exterior a la integración de la economía mundial con base en los acuerdos y convenios internacionales en vigor o no. En ésta se atribuyen al Ejecutivo Federal varias facultades como son: establecer, elevar y disminuir aranceles; restringir importaciones y exportaciones o prohibirlas; establecer medidas regulatorias, asistir a negociaciones internacionales y promover el comercio exterior. Para lo cual se crea una comisión de Comercio Exterior como órgano dedicado al estudio, evaluación, consulta y recomendaciones sobre política de comercio exterior. Esta ley contiene normas para: determinar reglas de origen y requisitos para importaciones, aranceles y regulaciones no arancelarias, sistemas de permisos previos, etc. También incluye la legislación antidumping y legislaciones a la promoción del comercio. En conclusión, esta ley agrupa a todos los reglamentos y leyes que estaban dispersos.

Sin embargo, en 1994 coincidieron varios factores que provocaron otra crisis de balanza de pagos en México que dio como consecuencia un gran déficit: la excesiva entrada de fondos internacionales por una cuenta de capital abierta financió un acelerado endeudamiento interno del sector privado; un año delicado en materia electoral debido a los actos de violencia; la desconfianza de los inversionistas extranjeros, la pérdida de base monetaria ocasionada por la disminución de las reservas internacionales, la restricción monetaria en Estados Unidos y la subida de las tasas de interés que provocaron la salida de fondos de los mercados emergentes con dirección al de Estados Unidos⁶⁰. Todo lo anterior hizo que la economía mexicana cayera en una profunda crisis cuando apenas iniciaba el nuevo gobierno, llamada por la administración (gobierno) saliente como “*el error de diciembre*”, para culpar del hecho al nuevo gobierno de Zedillo.

⁶⁰ María y Campos de, Mauricio. Op. Cit.

Así vemos que esta es una apertura que ha llegado muy lejos, inclusive más allá del grado de apertura de muchas economías avanzadas. Porque, las autoridades mexicanas fueron las que tomaron unilateralmente la decisión, con la única presión de las circunstancias que los rodeaban. Además que por supuesto, ha sufrido dos grandes crisis tratando de llevar a cabo esta apertura.

En conclusión, al tiempo que ha avanzado la apertura comercial algunos grandes empresarios mexicanos ha aumentando; la han considerado como un medio a través del cual se beneficiarán todos los mexicanos. Sin embargo, los efectos han sido en gran parte negativos ya que propició el cierre de empresas y la consiguiente desarticulación del aparato productivo nacional; por otro lado, esta apertura modificó los coeficientes de importaciones y exportaciones que afectaron a la balanza de pagos y el gasto nacional.

Así mismo, México continúa dependiendo en buena medida de recursos externos, ya que no se ha eliminado del todo el saldo negativo de la balanza de pagos en el modelo de crecimiento.

El proceso de apertura comercial, después de 12 años ha modificado la estructura económica y la sensibilidad de las exportaciones e importaciones. Además a partir del TLCAN se han resentido más los efectos de las importaciones que los beneficios de las exportaciones, ya que no se han absorbido los costos de la apertura para competir en el mercado nacional con mercancías extranjeras.

Esta reforma todavía no está concluida a pesar de lo costosa y lo dramática que ha sido; debido a las secuelas en términos de desconfianza que dejó la crisis de 1982 y al retraso de recuperación que ocasionó la crisis de 1994. No obstante el país se encuentra hoy en día, en mejores condiciones para retomar una senda de crecimiento sostenible, que genere empleos y mejore las remuneraciones para construir un México más próspero y más justo.

TERCER CAPÍTULO

MÉXICO Y SU PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS DE 1995 A 1999

LA POLÍTICA ECONÓMICA DEL PRESIDENTE ERNESTO ZEDILLO

El objetivo fundamental que planteó el presidente Zedillo en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 en cuanto a su política económica "era el de promover un crecimiento económico vigoroso y sustentable que fortaleciera la soberanía nacional, y redundara en favor tanto del bienestar social de todos los mexicanos, como de una convivencia fincada en la democracia y la justicia"¹.

Sin embargo, dicho objetivo no fue cumplido cabalmente, debido entre otras cosas, a la crisis económica de 1995. Lo anterior podrá ser demostrado posteriormente al analizar la política económica y comercial del presidente Zedillo

En este Plan, se pretendía una activa participación de México en el ámbito internacional para aumentar el desarrollo económico del país. Dicha participación implicaba una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología. Para lograr esto el gobierno se propuso elevar la competitividad de la economía.

Uno de los pasos que siguió para el logro de estos objetivos fue afianzar la apertura comercial de México y suscribir nuevos acuerdos comerciales con otros países, de los cuales hablaremos más tarde. Ello pretendía permitir el acceso de los productos mexicanos a mercados más dinámicos y a insumos en condiciones similares a las que tienen sus competidores externos y poner al alcance de los consumidores una gama amplia de productos con precios accesibles. Sin embargo, esto no fue del todo benéfico para los productores mexicanos, ya que a pesar de que se trató de hacer todo bajo una base de competencia justa, muchos productores fueron sacrificados debido a esta apertura comercial.

¹ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. www.presidencia.gob.mx

Para lograr los objetivos antes planteados, también se apoyó con gran fuerza y dinamismo a los empresarios mexicanos para que orientaran su producción tanto al interior como al exterior a fin de lograr que las exportaciones sean un punto clave de la economía de nuestro país.

Sin embargo, no todo marchó correctamente para el logro de sus objetivos; ya que en 1995, el primer año del gobierno de Zedillo, la economía mexicana experimentó una recesión de grandes dimensiones. Sufriendo una caída real anual del Producto Interno Bruto (PIB) de 7%; lo que tuvo como consecuencia la devaluación del peso, el incremento en la bolsa de valores y el descenso de las tasas de interés del mercado secundario.

Asimismo, la rama de manufacturas se desplomó 6.6%, reportando crecimientos negativos cinco de las nueve ramas manufactureras. Las actividades restantes registraron crecimientos menores, pero positivos.

Cuadro 7

CAÍDA DE LAS MANUFACTURAS EN 1995

	Caída en % respecto al año anterior
Madera y sus productos	-19.5%
Textiles	-15.1%
Minerales no Metálicos	-12%
Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	-12.3%
Otras Industrias	-41.4%
Industrias Metálicas Básicas	10.5%
Imprenta y Editoriales	1.8%
Electricidad	3.7%

Fuente: CIEMEX-WEFA. *Perspectivas Económicas de México: 1995-2000.*

A pesar de lo anterior, el sector manufacturero alcanzó un alto grado de competitividad debido a las políticas de apertura comercial y desregulación, así como del crecimiento de las economías de nuestros principales socios

comerciales y de la depreciación real del tipo de cambio; lo cual conllevó a un fuerte dinamismo de las exportaciones en 1995, así como de las exportaciones agropecuarias y del sector extractivo².

Cuadro 8

Comportamiento de las exportaciones Enero- Septiembre

(millones de dólares)

	Ene-Sept 1994	Ene-Sept 1995
Manufacturas	36,230	48,276.2
Agropecuarias	2,000.7	3,296.8
Extractivas	252.9	414.4

Fuente: Estadísticas del Banco de México

Por tanto, las exportaciones totales crecieron 33.2% en el periodo de enero a septiembre con respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando un total de 58.5 mil millones de dólares. Siendo las exportaciones no petroleras las más activas, creciendo un 35.1%. Sin embargo, las importaciones tuvieron una contracción sustancial de 7.7% en 1995, con respecto al año anterior, lo que demostró que tanto la recesión económica interna, como la devaluación del peso, impactaron el crecimiento de estas³.

Ahora bien, no sólo las exportaciones son claves para el desarrollo económico de México, sino que también el cambio tecnológico ocurre con gran rapidez, lo que tiene implicaciones importantes para el uso eficiente de los recursos y para la competitividad internacional. Así vemos que en la actualidad, la acumulación y el uso del conocimiento es más importante que las dotaciones de recursos naturales para determinar las ventajas comparativas y la acumulación de riqueza de las naciones. Ello está dividiendo a las economías, entre las que pueden responder rápidamente para aprovechar las nuevas oportunidades

² Gobierno de la República. *Criterios generales de Política Económica*. 1995

³ Servicio Macroeconómico de CIEMEX-WEFA. *Perspectivas Económicas de México*. Diciembre de 1995.

tecnológicas, y las que se rezagan aún más por dejar crecer la brecha tecnológica entre ellas y el resto del mundo.

La conciencia acerca de estas tendencias, el impulso a la educación y la capacitación, y el desarrollo de una infraestructura tecnológica adecuada son factores esenciales que nuestro país en cierta forma ha intentado. Sin embargo, las mejoras en tecnología y productividad son particularmente importantes en el contexto de las dificultades económicas a que hoy se enfrenta México. A pesar de que el gobierno ya está tomando medidas y ya se percato de la importancia de este tema, aun tiene muchos obstáculos sobre todo económicos, para tomar medidas más drásticas.

A pesar de lo anterior, el gobierno se propuso participar de manera más activa en ciertas actividades como en el caso del acopio y disseminación de información, la introducción inicial de nuevas tecnologías, y el financiamiento en investigación y desarrollo. Sin embargo se reconoció que la mejora tecnológica y el incremento en productividad corresponden principalmente al sector privado y que ellos debían cumplir su parte para lograr resultados importantes. De ahí que fuera necesario inducir al sector privado a realizar un mayor esfuerzo tecnológico, que incluya la investigación y el desarrollo⁴.

Es preciso considerar que anteriormente eran muy escasas las instituciones dedicadas a proporcionar servicios tecnológicos. Además, que los centros públicos y privados dedicados a la investigación y desarrollo eran escasos en relación con la importancia económica del país, y su productividad era insatisfactoria respecto a las necesidades de los sectores productivos.

Por tanto, se decidió aumentar el gasto nacional en ciencia y tecnología. Además se procuró aumentar la vinculación entre las universidades y los centros de investigación con el aparato productivo.

La política tecnológica tiene objetivos muy claros. En primer lugar debe coadyuvar para hacer un uso más eficiente y efectivo de los limitados recursos

del país, así como para alcanzar un mayor aumento del bienestar general, de manera ambientalmente sostenible. Debe contribuir a reducir la dualidad y la dispersión tecnológica. Se procuró cerrar la brecha tecnológica que existe entre los niveles tecnológicos de las empresas del país y los de sus competidores en el extranjero. Asimismo, se propició la adopción de tecnologías de vanguardia en ciertos campos en que el retraso de nuestro país es evidente⁵.

En función de los anteriores objetivos la política tecnológica comprendió las siguientes estrategias generales:

- Mejorar los mecanismos de coordinación para la planeación y el presupuesto de la política tecnológica. Se estableció un foro de coordinación entre el sector privado, los centros de investigación y el gobierno
- Dar gran énfasis a la promoción del conocimiento como fuente de riqueza y bienestar. Se promovió una nueva conciencia acerca de la importancia de la actualización tecnológica y el aprovechamiento del acervo mundial del conocimiento en favor de los intereses nacionales.
- Impulsar la asimilación y difusión de tecnología, para lo cual se promovieron los centros de información, no sólo para recabar información tecnológica, sino para transmitirla con eficacia a los sectores productivos. Se impulsó la inversión privada en centros de pruebas, control de calidad y modernización.
- Fortalecer la infraestructura para el desarrollo tecnológico, tanto en los centros del sector público como a través de apoyos financieros y un tratamiento tributario adecuado.
- Fortalecer los centros públicos de investigación con vocación tecnológica, para lo cual se apoyó fuertemente al Instituto Politécnico Nacional (IPN), creándose centros de investigación tecnológica más avanzada.
- Promover mayor inversión privada en investigación tecnológica a través de mecanismos financieros y fiscales, y se promovió la creación de un mercado para la investigación tecnológica privada.

⁴ Análisis del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y todos los informes de gobierno.

⁵ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. www.presidencia.gob.mx

- Estimular un mayor contacto con los centros de generación de tecnología en el extranjero. Promoviendo investigaciones conjuntas, intercambios de investigadores, acceso a redes de información tecnológica, la inversión extranjera directa, las alianzas estratégicas con empresas extranjeras de tecnología avanzada y repatriando o al menos localizando a los investigadores en tecnología mexicanos que viven en el extranjero.

A pesar de lo anterior, no se ha cumplido cabalmente, debido a que aun la brecha entre la educación y la tecnología de las empresas del país con sus competidores extranjeros, es muy grande. Sin embargo, empresas como INFOTEC (Información Tecnológica) y CONACYT (Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología), trabajan junto con el gobierno para dar más impulso a estos temas.

Ahora bien, entrando en materia económica, se pudo observar que la política económica de Zedillo tuvo fuertes altibajos. Ya que tuvo que superar la crisis más grave que ha enfrentado el país, y sentar medidas más sólidas para el desarrollo.

Por lo que tuvo que aplicar un programa basado en la disciplina fiscal y monetaria, así como la adopción de medidas para evitar un estado de insolvencia de la economía nacional y la quiebra del sistema bancario y de pagos del país. Lo cual tuvo un efecto positivo en el país, ya que en 1996 comenzó un proceso de recuperación y el PIB creció un 5.2% real, y en 1997, la recuperación se consolidó logrando un crecimiento de 7%⁶.

Pero no solo las políticas internas ayudaron a la recuperación de la economía mexicana, sino que también el entorno internacional coadyuvó con su relativa estabilidad, ya que permitió un incremento en las exportaciones mexicanas.

Sin embargo, a finales de 1997 comenzó a registrarse un deterioro en el sector externo, el cual incidió negativamente sobre el comportamiento de los principales indicadores económicos. Los problemas en Asia y su extensión a

otros países, condujeron a una crisis financiera en el ámbito internacional. La inestabilidad financiera mundial, se tradujo en una importante disminución en el flujo de recursos destinado a las economías emergentes, como México.

Esta crisis afectó a la evolución de la economía mexicana, en dos aspectos muy importantes: primero, la severa restricción de recursos externos y segundo la fuerte caída del precio del petróleo.⁷

Debido a lo anterior, el gobierno utilizó los instrumentos de política económica a su alcance, con el fin de propiciar un ajuste ordenado a la economía ante los choques del exterior; por lo que se efectuaron diversos ajustes al gasto público, y además, el Banco de México adoptó una política monetaria gradualmente restrictiva.

En 1999, la situación no se presentó tan dramáticamente como el año anterior, ya que la aplicación de la política monetaria restrictiva, contribuyó a reducir la inflación y las expectativas inflacionarias. Además, aumentó el dinamismo de las exportaciones no petroleras y hubo una recuperación del precio internacional del petróleo en un 1%; lo cual tuvo como consecuencia un crecimiento real de 3% del PIB⁸.

Cuadro 9

Comportamiento de las exportaciones (1996-1999)

(% de crecimiento con respecto a años anteriores⁹)

	1996	1997	1998	1999
Manufacturas	20.6%	18.1%	12.5%	13.4%
Agropecuaria	13.7%	2.9%	9.4%	9.1%
Extractivas	19.9%	10%	5.2%	2.2%

⁶ Gobierno de la República. *Criterios generales de política económica*. Diciembre 1998

⁷ Gobierno de la República Op. Cit.

⁸ Gobierno de la República. *Criterios generales de política económica*. Diciembre 1999

⁹ Ver Cuadro 9 en página 131

Maquiladoras	17.2%	23.2%	16.7%	18.6%
Petrolera	17%	2.7%	-34.4%	10.8%

Fuente: Estadísticas del Banco de México

Ahora bien, por otro lado se tratará de analizar las políticas del gobierno de Zedillo en cuanto a las exportaciones y el comercio exterior, que como ya hemos visto se vieron modificadas debido a los cambios económicos internos del país, y a la crisis monetaria internacional.

El principal objetivo en cuanto a este ámbito fue el trato justo en las relaciones comerciales con el exterior. Además de que los distintos niveles de apertura no propiciaran el abuso de algunas empresas que no están sujetas a la competencia externa, mediante precios excesivos y calidad defectuosa de los bienes y servicios que ofrecen. Con ese propósito y tomando en cuenta las condiciones de cada rama productiva y la reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países, reduciría la dispersión arancelaria entre las distintas mercancías.

La apertura y la competitividad comercial que ha llevado a cabo México con el exterior han sido elementos fundamentales para demostrar que México pretende ser una economía dinámica y progresista. Una economía abierta que promueve la eficiencia al sujetar a los productores nacionales, mediante la competencia con el exterior, a la necesidad de mejorar su productividad y la calidad y precio de sus productos.

Para ello, estableció una mejor distribución del ingreso. En primer lugar, eliminando privilegios para algunos cuantos, los beneficiarios de un sistema de protección excesiva, que son pagados por la mayoría. En segundo lugar, aumentando a la medida de sus posibilidades, la productividad y empleo, como consecuencia de un aprovechamiento más intenso de los recursos nacionales a que da lugar la competencia con el exterior, lo cual conllevaría a elevar los salarios y los índices de ocupación. Todo lo anterior dio como consecuencia

que la población se viera de alguna forma beneficiada ya que ingresaron al mercado una diversidad de productos a mejor precio y de mayor calidad¹⁰.

Sin embargo, la apertura por sí sola no fue suficiente para alcanzar un elevado crecimiento y una mayor igualdad. Sino que fue necesario que la competencia con el exterior se desarrollara sobre bases más justas y uniformes para los productores nacionales, lo cual no se ha podido llevar a cabo totalmente, debido a que muchos productores quebraron, ya que no tienen las posibilidades de competir con el exterior.

En la actualidad, México dispone de amplias oportunidades para que sus exportaciones penetren a los mercados mundiales. Para aprovecharlas hace falta un impulso decidido a las exportaciones. Por lo que se pretendió hacer menos complejos los esquemas de promoción de las exportaciones, en particular los de tipo fiscal. Se promovió, para los exportadores nacionales, el acceso al crédito en condiciones competitivas con las que gozan sus contrapartes del exterior.

La imposibilidad de competir con el exterior que subsiste en algunos sectores, sobre todo en los que producen insumos, es también en diversas instancias un obstáculo para alcanzar mayores niveles de productividad y de competitividad, no sólo en los mercados del exterior, sino en el propio mercado interno.

Por lo que se realizaron acciones en comercio exterior, tales como:

- Aprovechar el acceso de México a los países con los que se han firmado tratados y acuerdos comerciales, para incrementar las exportaciones a sus mercados; continuar el proceso de negociación de los tratados comerciales con los países centroamericanos; e intensificar las relaciones comerciales con el Mercosur, los países de la Cuenca del Pacífico y los de la Unión Europea.

- Alcanzar una mayor reciprocidad, por parte de otros países, a la apertura comercial de México. Sancionar con todo rigor y eficacia las prácticas desleales

¹⁰ Análisis del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y todos los informes de gobierno

de comercio que afectan a los productores mexicanos, y combatir con mayor eficacia el contrabando.

- Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y, a través de la banca de desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial de las pequeñas y medianas empresas.

- Adecuar los instrumentos de promoción de las exportaciones para incorporar a sus beneficios, como exportadores indirectos, a las pequeñas y medianas empresas.

- Descentralizar la operación de los instrumentos de fomento a las exportaciones.

- Promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.

- Fortalecer los mecanismos de información de mercados externos y de oportunidades de coinversión foránea en el país.

- Introducir una mayor competencia en aquellos sectores y actividades que han quedado hasta ahora aislados de la misma, y que afectan al desempeño del resto de la economía.

- Propiciar una menor dispersión arancelaria y de la protección efectiva en general, entre sectores, ramas y actividades productivas, en un marco de reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países.

Todas estas políticas comerciales fueron de alguna u otra forma llevadas a cabo, sin embargo, algunas tuvieron un proceso más lento de optimización debido a los problemas económicos internacionales que enfrentaron el 1997 y 1998, todos los países del mundo.

Así mismo, con objeto de promover un crecimiento económico más vigoroso, sostenido y sustentable, el Gobierno Federal, en el marco del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, realizó acciones para impulsar la producción de bienes de mayor calidad y contenido tecnológico e incrementar la competitividad de la planta productiva nacional, a fin de concurrir exitosamente en los mercados internos y externos. Dentro de las acciones de fomento al sector industrial, destaca la creación de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial, para coordinar las actividades de las entidades y

dependencias de la Administración Pública Federal, a fin de impulsar el desarrollo de las regiones y sectores productivos del país¹¹.

Por otro lado, la industria automotriz constituye un sector clave en la estrategia de modernización industrial del país por su importancia cuantitativa y cualitativa, y por el efecto positivo que su desarrollo tiene sobre otros sectores proveedores de insumos. Además que este sector junto con el de autopartes es el líder de las exportaciones mexicanas.

Para esta industria se creó en 1998 un Decreto que establece una serie de reglas que deben llevarse a cabo, al igual que ciertas obligaciones para con el gobierno¹².

De igual manera, Nacional Financiera (NAFIN) puso en práctica nuevas políticas y esquemas de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas para impulsar proyectos viables, principalmente del sector manufacturero, con la pretensión de fortalecer la articulación de cadenas productivas y el desarrollo de proveedores.

Por otro lado, el Gobierno Federal reforzó las acciones para consolidar la actividad exportadora, a través de la promoción de un número mayor de empresas para que se incorporen como exportadores indirectos.

Asimismo, se continuaron con los programas de promoción de exportaciones, tales como: el de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), de MAQUILA, de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), así como el de DRAWBACK (reembolso de impuestos a los importadores que hayan destinado su mercancía a la exportación) modificándose y mejorándose en los últimos años. Las exportaciones que se generarán con estos programas se estiman en alrededor de tres mil millones de dólares anuales.

¹¹ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. www.presidencia.gob.mx

¹² El cual se denomina: "Decreto para el fomento y modernización de la Industria Automotriz"

Además, es importante mencionar, que a finales del año 2000 se implementaron los Programas de Promoción Sectorial (PPS), los cuales son un gran apoyo para los importadores mexicanos; pero sobretodo es una defensa que México creó para que las industrias con programa de promoción de exportaciones, no se vieran afectadas con la entrada en vigor del art. 303 del TLCAN¹³. Dicho artículo establece que para el año 2001 ya no pueden reembolsarse el pago de los impuestos por productos exportados a esta área que no sean originaria del país importador o de la misma región NAFTA; lo cual es muy importante para los industriales mexicanos que cuentan con los programas PITEC, MAQUILA, DRAWBACK, ALTEX y ECEX.

Por todo lo anterior se crearon los PPS, los cuales son programas que dan preferencias arancelarias a ciertos insumos de importación, siempre y cuando se destinen a la elaboración de un producto terminado establecido en el Decreto de los PPS del 31 de Diciembre de 2000.

Por otro lado, la política de negociaciones comerciales internacionales constituye una herramienta fundamental para generar un marco de certidumbre para las inversiones productivas en México, así como para expandir y diversificar los mercados externos.

En materia de competencia externa, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) realizó una estrecha vigilancia contra prácticas desleales de comercio internacional, mediante el desarrollo de investigaciones y la aplicación de cuotas compensatorias.

Actualmente, la SECOFI desarrolla el Sistema Integral de Comercio Exterior, que integra en un solo sistema varias bases de datos correspondientes a la administración de los instrumentos de promoción a las exportaciones y de regulaciones no arancelarias, para facilitar su cumplimiento por parte de los importadores y exportadores¹⁴.

¹³ Análisis del Artículo 303 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

¹⁴ Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. www.presidencia.gob.mx

Por tanto, México, en el gobierno del Presidente Ernesto Zedillo, incrementó su presencia en los mercados internacionales. La economía mexicana dejó atrás el proteccionismo y se convirtió en una economía que se beneficia del comercio internacional de los países en desarrollo.

El crecimiento económico se ha fortalecido por la expansión sin precedentes de nuestras exportaciones y por los flujos crecientes de inversión nacional y extranjera como resultado de un acceso permanente y seguro a los mercados externos, y un marco regulatorio transparente¹⁵. México tiene tratados de Libre Comercio con Estados Unidos, Canadá y varios países de Latinoamérica, como Venezuela, Chile, Colombia, Costa Rica, Bolivia, etc.; así como con la Unión Europea e Israel. De los cuales hablaremos en el subcapítulo relacionado con el comercio exterior de mercancías.

¹⁵ Reporte Anual de la OMC, 1998, vol. 2.

COMERCIO EXTERIOR DE MERCANCÍAS

El comercio exterior es uno de los principales motores de crecimiento económico del país. Debido a que se tiene una gran competitividad a nivel internacional, el comercio ha aumentado a través de los años.

Hoy, México es la octava potencia comercial en el ámbito internacional y la primera en América Latina, con 43% de las exportaciones de la región y 38% del total de las importaciones¹⁶.

En sólo once años, México ha incrementado sus exportaciones de 31 mil millones de dólares (mmd) en 1988 a 130 mmd en 1999, es decir, que tuvo un crecimiento del 419% con respecto a 1988.

Podríamos decir, que las ventas mexicanas al exterior superaron la suma de las exportaciones anuales de India, Polonia y Turquía o de los cuatro países que forman el MERCOSUR más Chile; según las estadísticas del banco mundial.

Es importante señalar que entre 1994 y 1998 las exportaciones mexicanas a América Latina crecieron 113%; a EUA 142%; a la Unión Europea 40% y a los *Tigres Asiáticos* (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) 191%.

México ha demostrado un dinamismo exportador ya que durante 1999, las exportaciones totales de bienes mexicanos alcanzaron los 130 mil millones de dólares, alrededor del 15% más de las exportaciones realizadas en 1998. Obteniendo ventas al exterior de manufacturas mexicanas por 99.7 mil millones de dólares, registrando un crecimiento de 13.4% respecto a 1998.

Asimismo, en 1998, las importaciones mexicanas registraron un crecimiento de 14% respecto al año anterior y 91% más que en 1993. En tanto que en 1999, se obtuvieron 115 mil millones de dólares de compras totales que México

¹⁶ Según lo anunció el presidente Zedillo en su último informe de gobierno. Septiembre del 2000

realizó al resto del mundo, representando un aumento de 15% en comparación con 1998.

Así vemos que, las exportaciones representan el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos. En los últimos años, el crecimiento de las exportaciones ha contribuido con la mitad del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). Desde 1994, el número de exportadores se ha incrementado en casi 70%. Actualmente, más de 35 mil empresas mexicanas, en su mayoría, de menor tamaño, están vendiendo sus productos en el exterior; contribuyendo con ello a la creación de empleos, así como al desarrollo y fortalecimiento del mercado doméstico.

Además, la mayoría de los nuevos empleos que se han creado están relacionados con la actividad exportadora; ya que los empleos en el sector exportador tienden a ser mejor remunerados. En 1998, las empresas que exportaron 80% o más de sus ventas pagaron salarios 59% más altos a los del resto de la industria. Para aquellas empresas que exportaron más de 60% de su producción, los salarios fueron 33% superiores a los del resto de la industria. A su vez, en el mismo año, los salarios en el sector maquilador fueron cuatro veces más altos que el salario mínimo general.

Ahora bien, los beneficios del comercio también se reflejan a nivel regional y sectorial. Ya que mientras que en 1982, las exportaciones petroleras representaban cerca del 78% de las ventas al exterior, en 1998, sólo participaron con 7% de las exportaciones totales. Esta diversificación permitió aminorar los efectos de la crisis asiática y la caída del precio del petróleo.

También se ha iniciado una diversificación regional de la base exportadora de México. Hasta hace pocos años, la actividad exportadora se concentraba en unas cuantas grandes ciudades y en la frontera norte del país. Hoy, prácticamente en todas las regiones de México existen empresarios y trabajadores que participan en esta actividad. De hecho, más de la mitad de las dos mil 748 nuevas maquiladoras que iniciaron operaciones a partir de 1994 se establecieron fuera de la franja fronteriza. Esto es importante por las

oportunidades de empleo que crea y por la demanda económica que genera en las comunidades locales.

Es importante ver el impacto que han tenido los tratados de libre comercio en el comercio exterior del país; por lo que a continuación se analizarán dichos tratados.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) brinda a productores y exportadores de México, Estados Unidos y Canadá la certidumbre de acceso a mercados, transparencia en la aplicación de reglas y los mecanismos institucionales para la solución de controversias. Aunque en México actualmente se tiene la certeza de que este tratado no es justo para el país, por los cambios que se van a suscitar en el 2001 para las importaciones y exportaciones en cuanto a los impuestos, la verdad es que todo ya se había estipulado desde antes de la firma de dicho tratado.

Así vemos que, en sólo cinco años, el comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá aumentó 75% (cerca de 227 mmd) para alcanzar 500 mil millones de dólares en 1998. En 1999 alcanzó 550 mmd un incremento de 10% respecto a 1998¹⁷.

Con respecto al comercio de México con Canadá, se puede ver que de 1994 a 1998, el intercambio comercial entre México y Canadá se incrementó 83%, al pasar de 4 mmd. a 7.4 mmd. Las exportaciones mexicanas a ese país crecieron a una tasa promedio anual de 12% y rebasaron los tres mil millones de dólares en 1998. En cinco años, las compras mexicanas de productos canadienses aumentaron 95% y superaron los 2.3 mmd en 1998.

El incremento en el comercio bilateral ha resultado que Canadá se ubique como el tercer mercado para los productos mexicanos después de Estados Unidos y la Unión Europea; y México en el tercer socio comercial de Canadá, sólo después de Estados Unidos de América (EUA) y Japón. Mientras que en

¹⁷ Todas las estadísticas fueron tomadas de: estadísticas del Banco Mundial, Bancomext y reportes del gobierno

1999, el intercambio de bienes entre ambos países creció 129% respecto al registrado en 1993 y las ventas mexicanas a Canadá se incrementaron 124%, al alcanzar un valor de 4.5 mil millones de dólares. Las importaciones de México provenientes de Canadá sumaron 1.9 mil millones de dólares, 142% más que en 1993.

Por otro lado, con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) México se ha convertido en uno de los socios comerciales más dinámicos de EUA y en su segundo socio comercial. A cinco años, el comercio bilateral entre México y EUA se incrementó cerca de 120%, al pasar de 88.1 mmd en 1993 a más de 187 mmd en 1998. En este mismo año, las exportaciones mexicanas a ese país sumaron más de 95 mmd, un incremento de 119%, respecto a 1993. Mientras que en 1999, el intercambio de bienes sumó 155.6 mil millones de dólares. El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a EUA ha sido superior al promedio de las exportaciones procedentes del resto del mundo. Con ello, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones estadounidenses de 7% en 1993 a 10% en 1999. Esto significa que, más de uno de cada 10 dólares que EUA gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos.

Además del TLCAN, México tiene en vigor cinco tratados de libre comercio: con Chile (1992), con Bolivia (1995), con Colombia y Venezuela en el marco del *Grupo de los Tres* (1995), con Costa Rica (1995) con Nicaragua (1998), con la Unión Europea (2000) y con Israel (2000). Como resultado de estos acuerdos, México ha registrado un importante crecimiento en sus intercambios comerciales con cada uno de estos países.

Cuadro 10

COMERCIO BILATERAL ENTRE MÉXICO Y SUS SOCIOS COMERCIALES 1999 (millones de dólares)

ESTADOS UNIDOS	155,600
CANADA	7,400
CHILE	752
BOLIVIA	47
COLOMBIA	411
VENEZUELA	529
COSTA RICA	318
NICARAGUA	60
UNION EUROPEA	19,000

FUENTE: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior, 1999

En cuanto a su comercio con Chile, México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. De 1992 a 1998, las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 515%, superando los 849 millones de dólares (md). En el mismo período, las ventas de productos chilenos a México han aumentado mil por ciento. En 1998, México se convirtió en el mercado más dinámico para los productos chilenos con más de 552 millones de dólares en importaciones, 48% más que en 1997. En 1999, el comercio bilateral México-Chile sumó 752 millones de dólares¹⁸.

En cuanto a su comercio con Bolivia, a partir de la entrada en vigor del *Tratado de Libre Comercio* en 1995, el comercio bilateral ha aumentado 28%. En 1998, el intercambio comercial sumó 41 millones de dólares. Las exportaciones de México a Bolivia sumaron 35 millones de dólares, y las importaciones mexicanas de productos bolivianos alcanzaron siete millones de dólares. En 1999, el intercambio comercial sumó más de 47 millones de dólares.

¹⁸ BANCOMEXT. "Algunos rasgos de la transición Mexicana a la Economía Global". En *México, Transición Económica y Comercio Exterior*. FCE y Bancomext. México, 1999.

A pesar de lo anterior el comercio con Bolivia no representa ni el 1% del comercio global de México.

Por otro lado, a partir de la entrada en vigor del *Tratado de Libre Comercio México-Colombia* en 1995, el intercambio comercial superó los 600 millones de dólares, 41% superior a lo registrado en 1994. En 1999, el comercio bilateral sumó 411 millones de dólares. Las exportaciones de productos mexicanos a Colombia aumentaron 20% respecto a 1994, al sumar 266 millones de dólares y las importaciones mexicanas de colombianos sumaron 144 millones de dólares, 73% más que en 1994.

En 1998 el comercio entre México y Venezuela alcanzó 850 md, 80% más que en 1994, año previo a la entrada en vigor del TLC-G3. En 1999, el intercambio de bienes sumó más de 529 md. Las exportaciones de productos mexicanos sumaron 325 md, 159% más respecto a 1994, mientras que las importaciones mexicanas de productos venezolanos sumaron más de 204 millones de dólares, 13% más comparado con 1994.

En 1998, los flujos comerciales entre México y Costa Rica alcanzaron 370 millones de dólares, 202% más que en el mismo período de 1994. En 1999 el intercambio de bienes sumó más de 318 md; las exportaciones de productos mexicanos a Costa Rica sumaron 175 md, 146% más que en 1994; mientras que las importaciones mexicanas de productos costarricenses sumaron más de 143 millones de dólares, más de siete veces el monto registrado en 1994.

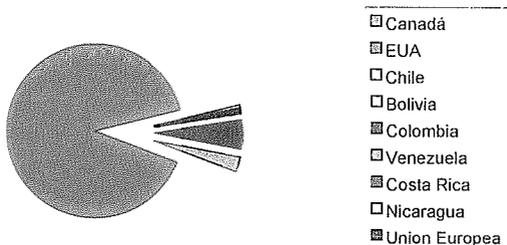
En julio de 1998 entró en vigor el *Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua*, el segundo que nuestro país firma con un país de Centroamérica. Con ello, 45% de las exportaciones mexicanas a Nicaragua y 77% de las ventas de Nicaragua a México quedaron inmediatamente libres de arancel. En 1999, el comercio bilateral superó los 60 millones de dólares, 12% más que en el mismo período de 1998. Las ventas de productos mexicanos a Nicaragua

sumaron 47 md y las compras mexicanas de productos nicaragüenses fueron de 13 millones de dólares¹.

Lo anterior incrementa la posibilidad de colocar los productos mexicanos en otros países diferentes a los tradicionales, sin embargo, la participación de estos en el comercio global de México no representan individualmente ni el 1%. Lo cual hace pensar que México debe diversificar su mercado y enfocarse a promover sus productos en otros países, sobre todo latinoamericanos.

Gráfica 11

Exportaciones totales por países en 1999



FUENTE: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior 1998-1999

En cuanto al Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, México concluyó las negociaciones con la Unión Europea y firmo el Tratado de Libre Comercio en Marzo del 2000, siendo el primer país de todo el Continente Americano en establecer un acuerdo comercial de gran amplitud y larga visión con la Unión Europea².

En 1998, el comercio entre México y la UE sumó 15.6 mmd, 6% más que en 1997, las exportaciones a la UE fueron casi de cuatro mil millones de dólares y las importaciones 11.7 mmd. En 1999, el comercio total sumó 19 mmd, registrando un crecimiento de 18% en comparación con 1998.

¹ BANCOMEXT. *Algunos rasgos de la transición Mexicana a la Economía Global*. Op. Cit

² Idem

La firma de este acuerdo comercial representa para los productores y exportadores de México una oportunidad de eliminar las desventajas de acceso que enfrentan en el mercado comunitario respecto a otros socios comerciales de la UE. El tratado establece reglas claras y certeras que permitirán: diversificar tanto los mercados de exportación de los productos mexicanos como la oferta disponible de bienes y servicios, intensificar la inversión extranjera y facilitar el acceso a tecnologías de punta.

La suma de un TLC con la UE a la red de tratados de libre comercio que México ha puesto en marcha, ha fortalecido el atractivo del país como centro estratégico de negocios, ya que actualmente es la única economía del mundo con acceso preferencial a los mercados del Norte, Centro y Sudamérica, así como al de la Unión Europea.

Además, se garantiza el acceso de los productos mexicanos al mercado más grande de mundo, se generarán flujos de IED y alianzas estratégicas entre las compañías mexicanas y europeas para promover transferencia tecnológica.

Finalmente, en abril de 1998, iniciaron las negociaciones del *TLC México-Israel*. Las cuales concluyeron con la firma del tratado en Abril del 2000.

La firma de este tratado de libre comercio representa para los productores y exportadores mexicanos, un mercado potencial con importaciones anuales superiores a 30 mil millones de dólares. La complementariedad en el comercio de los dos países y el hecho que Israel ya cuenta con tratados de libre comercio con la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, los principales socios comerciales de México, son factores importantes para las relaciones comerciales de México con ese país.

A partir de lo descrito anteriormente, podemos concluir que México ha seguido una estrategia de negociaciones comerciales con otros países destinada a asegurar un mejor acceso para los productos nacionales en esos mercados y fomentar los flujos de inversión en un ámbito de transparencia y certidumbre.

EXPORTACIONES POR PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS Y MERCADOS

La apertura comercial constituye una de las características más sobresalientes del modelo económico adoptado en México desde hace más de una década. Apertura que ha condicionado en ocasiones la dirección de medidas económicas y ha transformado los patrones de producción y consumo. Esto se evidencia en el papel que han asignado las autoridades al sector exportador durante los últimos años. Es claro que las exportaciones han representado un factor positivo para el desempeño económico, sin embargo, dada la estructura y composición del comercio exterior existen serias dudas sobre su verdadera contribución al crecimiento.

La estructura de las exportaciones mexicanas ha cambiado sustancialmente tras la apertura comercial. A principio de los ochenta, ésta se caracterizaba por un importante componente, el petróleo, mientras que las exportaciones manufactureras y de maquiladoras representaban un porcentaje pequeño del total. Este patrón se revirtió tras la liberalización, y son ahora las ventas de manufacturas y maquila las que mayor participación tienen. De hecho, las maquiladoras, aportan casi la mitad de las exportaciones totales que el país realiza; contribuyendo en 1998 con el 44.9%.

Actualmente las exportaciones manufactureras con alto contenido importado representan el 80% de la exportación, mientras que las de bajo contenido importado solo representan el 6.5% de las exportaciones manufactureras. Lo cual demuestra que hay un rompimiento de los vínculos industriales que se traduce en una transferencia del comercio exterior²¹.

A continuación se analizara el porcentaje que representan las exportaciones por principales grupos.

²¹ Toda la información de este subcapítulo, es un análisis de las estadísticas del Banco de Comercio Ext.

Cuadro 11

EXPORTACIONES TOTALES

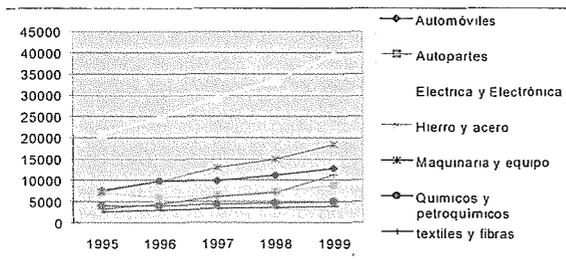
	1995	1996	1997	1998	1999
Petróleo	10%	12%	11%	7%	7.1%
Agrícolas	4%	3%	4.20%	4.30%	3.03%
Ganaderas y Pesqueras	1%	0.5%	0.40%	0.30%	0.35%
Minerales	0.80%	0.50%	0.50%	0.40%	0.33%
Manufacturas	83%	84%	83%	87%	89.2%
Otros	0.20%	-	0.90%	1%	-

FUENTE: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior y el Banco Mundial de 1995 a 1999

Como se puede ver, mas del 80% de las exportaciones son de manufacturas, dentro de las cuales, las mayores exportaciones del país son automóviles y autopartes, siguiendo las de eléctrica y electrónica, las de maquinaria y equipo, las de textiles y fibras, las de químicos y petroquímicos, las de hierro y acero y finalmente las de alimentos, bebidas y tabaco. Algunas otras más con muy poca representación.

Gráfica 12

Exportaciones totales de manufactura 1995-1999



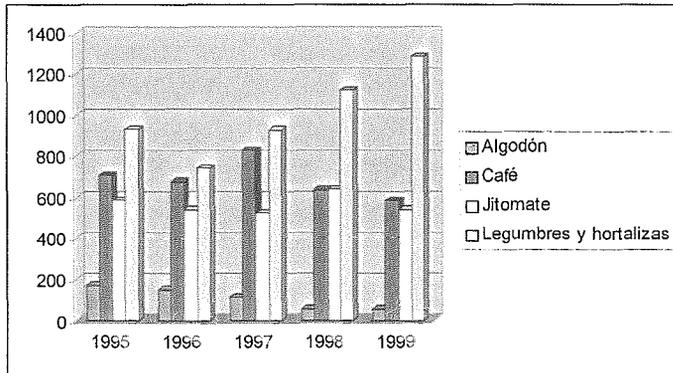
FUENTE: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior de 1995 a 1999

En segundo lugar está el petróleo aunque con muy poco porcentaje, debido a que no se ha podido recuperar desde 1986, lo cual se considera bueno para el país, porque se reduce la dependencia de la economía en este producto.

En tercer lugar se encuentran las exportaciones agrícolas que representan menos del 5% actualmente, a pesar de que en décadas anteriores llegó a ser una rama muy importante para el país. Este grupo tiene como principales productos de exportación: las frutas y legumbres, el café, el jitomate, y el algodón.

Gráfica 13

Exportaciones agrícolas 1995-1999



Fuente: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior 1995 a 1999

En cuanto a los renglones ganadero y pesquero y el de minerales ni siquiera representan el 1%; por que realmente solo uno o dos de sus productos se exportan en cantidades considerables; tal es el caso del ganado y el zinc.

Todo lo anterior nos demuestra que las exportaciones petroleras ya no tienen tanta importancia para el comercio exterior mexicano, y que las exportaciones no petroleras, fundamentalmente las manufactureras son las que acrecientan nuestras exportaciones totales.

Cuadro 12

EXPORTACIONES TOTALES (millones de dólares)

	ENERO- DICIEMBRE 1999
EXPORTACIONES TOTALES	\$136,703
<i>Petroleras</i>	\$9,920
<i>No Petroleras</i>	\$126,783

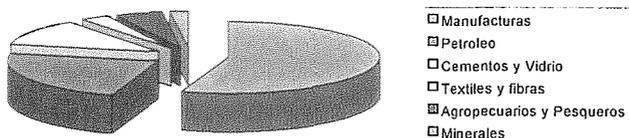
FUENTE: Estadísticas del Banco de Comercio Exterior, Julio de 2000

Ahora bien, a continuación se analizarán los mercados a los que destinamos los productos mexicanos y la participación que estos países tienen en las exportaciones mexicanas¹.

Por supuesto, el principal mercado para nuestras exportaciones son los Estados Unidos de Norteamérica representando para México alrededor del 88% de las exportaciones totales. El cual importa principalmente manufacturas, las cuales representan más del 40%, ello debido a que importa la mayor parte de lo producido por las maquiladoras mexicanas. Además, importa petróleo, cemento y vidrio; y en mucho menor cantidad, textiles y fibras, productos agropecuarios y pesqueros y minerales.

Gráfica 14

EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS



FUENTE: Banco de México. *Indicadores Económicos*. 1998

¹ BANCOMEXT. "Algunos rasgos de la transición Mexicana a la Economía Global". En *México, Transición Económica y Comercio Exterior*. FCE y Bancomext. México, 1999.

El segundo mercado para México es la Unión Europea, pero solamente representó 3.3% en 1998 y 4% en 1999. Sin embargo se espera que en el año 2000 esta participación aumente debido al Tratado de Libre Comercio.

El principal país al que México le exporta dentro de este grupo es Alemania, donde las principales exportaciones son productos terminados, como los automóviles; productos intermedios como autopartes; y productos alimenticios.

El siguiente país que adquiere nuestras exportación es España, con un comercio total de mas de 800 millones de dólares, sin embargo, de este total mas de la mitad de este comercio es petróleo.

Gran Bretaña por su parte importa de México: petróleo, minerales y algunos productos terminados, con un monto total de mas de 200 millones de dólares, pero representando a penas el 0.6% de las exportaciones mexicanas

Francia es el cuarto socio comercial del bloque de la Unión Europea, siendo los principales productos que México exporta a este país: autopartes, partes de maquinas automáticas, aguacates, jugo de naranja congelado, plata, café en grano y aceites crudos de petróleo; en fin, la mayor parte son manufacturas.

El tercer mercado importante para México es Canadá que representa el 2.30% de las exportaciones mexicanas, siendo estas: vehiculos para transporte de pasajeros; partes y accesorios para carrocerías de automóviles; motores de encendido interno; computadoras; maquinaria eléctrica; cables; petróleo crudo; plátano; mango; uvas; pimienta; pepino; jitomate; autopartes para vehículos de motor y muy poco petróleo. Así vemos, que el sector automovilístico tiene gran participación en las ventas mexicanas a Canadá; en cambio, las frutas y vegetales a pesar de ser un sector muy dinámico, tiene una participación reducida.

El cuarto de los mercados a los que México destina sus exportaciones desde la posguerra es Japón, las cuales se caracterizan por una fuerte presencia de

las materias primas tales como el algodón, petróleo, productos marinos, minerales y recientemente manufacturas; muchas de ellas vinculadas con empresas japonesas radicadas en suelo mexicano, esto es, que Japón tiene participación en las maquiladoras mexicanas, por lo que exporta los bienes producidos por dichas empresas. Representando 1.5% de las exportaciones totales del país.

Estos cuatro mercados fueron los que se consideraron más importantes ya que representan mas del 1% de las exportaciones mexicanas individualmente. El resto de los mercados no llegan ni siquiera a representar dicho porcentaje.

Cuadro 13

PARTICIPACIÓN POR PAÍSES EN LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

País	Principales productos	Participación %
Estados Unidos	Manufacturas, petróleo	85%
Canadá	Automóviles, Autopartes, Electrónica	2.30%
Alemania	Automóviles, Autopartes, Alimentos	1.98%
España	Petróleo	1%
Gran Bretaña	Petróleo, Minerales	0.6%
Francia	Autopartes, Alimentos	0.54%
Japón	Algodón, Petróleo, Minerales, Manufacturas	1.5%

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI). *Estadísticas de Comercio Exterior de México*. 1998

IMPORTACIONES POR PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS Y MERCADOS

Actualmente, la composición de las importaciones mexicanas ha cambiado con respecto a décadas anteriores, siendo las compras de bienes intermedios las de mayor peso. Sin embargo, siempre se han mantenido las importaciones de manufactura como las más importantes.

Cuadro 14
IMPORTACIONES TOTALES

	1995	1996	1997	1998	1999
Petróleo	1.7%	1.1%	2.3%	1.9%	0.86%
Químicos	7.6%	7.7%	7.5%	7.3%	8.03%
Hierro y acero	5.1%	5%	5%	5%	4.45%
Maquinaria y Equipo	15.7%	16.7%	17.7%	17.7%	17.8%
Automóviles y Autopartes	12.9%	10.8%	11.5%	10.2%	11.63%
Equipos de Transporte	1%	0.5%	1%	1%	1.32%
Papel e Impresos	4%	3.2%	3%	2.8%	2.76%
Otros prod. Industriales	54.8%	53%	54.4%	55.6%	50%
Agropecuarios	3.6%	5.3%	3.6%	3.8%	2.8%
Minerales	0.8%	0.1%	0.8%	0.7%	0.62%
Otros	0.9%	3.45%	1%	1.2%	-

FUENTE: Estadísticas de las Revista de Comercio Exterior

Como podemos observar más del 90% de las importaciones mexicanas son de productos manufacturados, siendo principalmente: productos industriales; automotores y autopartes; y maquinaria y equipo²³.

²³ Estadísticas de las Revista de Comercio Exterior

Esto se debe primordialmente a tres cosas. Primero, que México es un país en vías de desarrollo que tiene como vecino a la primera potencia mundial y uno de los países más desarrollados del mundo y que es un modelo para gran número de países.

En segundo lugar, porque en algunos productos resulta más barato para México importarlos que manufacturarlos en el país.

Y en tercer lugar, porque actualmente con las maquiladoras y los PITEX se ha dado impulso a las empresas para que produzcan mercancías manufacturadas, para lo cual necesitan importar maquinaria, equipo y algunos productos industriales. Lo cual hace que en México ya se estén produciendo productos manufacturados, sin embargo, estas empresas solo pueden exportarlo debido a que los programas PITEX Y Maquila, fueron creados para el fomento de las exportaciones.

De tal manera podemos ver, que actualmente el camino que se tiene para obtener productos industriales manufacturados es mediante la importación.

Ahora bien, en cuanto a los mercados de los que se importan dichas mercancías, se puede observar que en esencia son los mismos a los que le exporta México; lo cual hace pensar en un pequeño círculo de mercancías²⁴.

El primer país importador para México es Estados Unidos, al cual le importa más del 50%; productos industriales, productos agropecuarios, productos químicos, productos metal – metálicos, vehículos y autopartes, y en muy poco porcentaje el resto de los productos excepto minerales.

El segundo mercado de las importaciones mexicanas también es el bloque formado por la Unión Europea.

²⁴ BANCOMEXT. "Algunos rasgos de la transición Mexicana a la Economía Global". En *México, Transición Económica y Comercio Exterior*. FCE y Bancomext. México, 1999.

De hecho, analizando las importaciones mexicanas, Alemania es el principal proveedor de México, lo cual hace que el saldo con ese país sea tan cuantioso. Al cual le importa principalmente: automóviles y autopartes; productos metal – metálicos; productos industriales y productos químicos.

Siguiendo en orden de importancia, Italia, Francia, España y el Gran Bretaña, de tal manera que los cinco suministraron productos por 9,882 millones de dólares; lo cual equivale a 84.3% de las compras de México a la Unión Europea. De los cuales, curiosamente se importa prácticamente lo mismo y en cantidades similares, así tenemos que les importa: gran porcentaje de productos industriales y en menor cantidad vehículos y autopartes, productos metal – metálicos, productos químicos, hierro y acero. Además de estos a Francia y a Gran Bretaña les importa en un porcentaje pequeño productos agropecuarios.

El siguiente mercado para las importaciones mexicanas es Canadá, al cual le importa: productos industriales, hierro y acero, papel e impresos y productos metal- metálicos.

Finalmente el cuarto mercado para las importaciones mexicanas es Japón del cual importa: maquinaria y bienes de tecnología avanzada.

Así podemos concluir que México tiene cuatro socios comerciales muy importantes a los cuales exporta e importa la mayor parte de sus productos. Lo cual, como se mencionó anteriormente, crea un círculo de mercancías que no necesariamente sería benéfico para el país. Porque, a pesar de que la calidad de mercancías que tienen esos países lo hace tener buena calidad tanto en los productos que importa como en los que exporta; también podría estar importando los mismos productos que exporta pero a un mayor costo.

Cuadro 15**PARTICIPACIÓN POR PAÍSES EN IMPORTACIONES MEXICANAS**

PAÍS	PRINCIPALES PRODUCTOS	PARTICIPACION %
Estados Unidos	Agropecuarios, metal-metálicos, Automóviles, Autopartes, Químicos	75.37%
Canadá	Prod. Industriales, hierro y acero, papel, metal-metálicos	2%
Alemania	Automóviles, Autopartes, metal-metálicos, industriales, químicos	3.55%
Italia	Industriales, automóviles y autopartes, metal-metálicos, químicos, hierro y acero	1.14%
Francia	Industriales, automóviles y autopartes, metal-metálicos, químicos, hierro y acero, agropecuarios	1.12%
España	Industriales, automóviles y autopartes, metal-metálicos, químicos, hierro y acero	0.76%
Gran Bretaña	Industriales, automóviles y autopartes, metal-metálicos, químicos, hierro y acero, agropecuarios	0.70%
Japón	Industriales, automóviles y autopartes, metal-metálicos, químicos, hierro y acero	4.36%

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto del Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI). *Estadísticas de Comercio Exterior de México*. 1998

LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y EL COMERCIO EXTERIOR

La definición de maquiladora es la de una empresa que ensambla, manufactura, procesa, transforma o repara materiales importados temporalmente por México para su eventual exportación.

La industria maquiladora de exportación (IME), tuvo su arranque oficial hace 34 años, cuando su establecimiento fue anunciado por el presidente Gustavo Díaz Ordaz en su informe de 1965. Siendo esto el primer paso formal de la apertura comercial por parte de la economía mexicana.

La creación de las maquiladoras fue, un adelanto de la actual apertura económica del país, y del proceso de globalización en la que se encuentran inmersos todas las economías del mundo.

Así vemos que las maquiladoras ejercen una marcada influencia en el cambio del patrón de la industrialización de la nación, orientándolo "hacia fuera". Ya que en México las maquiladoras operan como un enclave de producción, donde sus insumos fundamentales provienen de fuera y su producción se dirige por completo al exterior.

La IME, nació a través de un intercambio de cartas- acuerdo entre Octaviano Campos Salas, Secretario de Industria y Comercio; y Antonio Ortiz Mena, Secretario de Hacienda y Crédito Público. Se formó un comité especializado para aprobar y tramitar el establecimiento de plantas in-bond en la franja fronteriza del norte²⁵.

²⁵ El Financiero 1998. Suplemento Especial: *Industria Maquiladora rumbo al nuevo milenio*. "Inicio y desarrollo de la industria". Pág. 4.

El principal objetivo de esta industria cuando se implantó en el país era el que pudiera ayudar a detener el desempleo y que al mismo tiempo se pudiera aprovechar el bajo costo de la mano de obra.

Su éxito, es influido en forma determinante por el bajo costo de la mano de obra en comparación con otros países, también se debe a la aplicación de reglas que han permitido una operación eficaz y por supuesto, a su cercanía con los Estados Unidos de Norteamérica; lo cual permite trabajar con bajos costos de transportación, pocos inventarios y mayor fluidez en sus operaciones internas.

Algo muy importante fue que se permitió desde sus inicios que las plantas maquiladoras operaran con un 100% de capital extranjero, importando libremente sus componentes, y pagando una fianza para garantizar estas importaciones; aunque en la actualidad ya se suspendió el requisito de fianzas²⁶.

Las principales actividades de esta industria han sido: de ensamblado, desarrollándose principalmente en las ramas de la industria textil, automotriz y electrónica. Logrando tasas de crecimiento mayores al promedio de la industria nacional, tanto en el valor agregado como en el empleo.

Por todo lo anterior, podemos deducir que sus metas han sido: crear empleo calificado, generar divisas por concepto de valor agregado, generar la inversión extranjera directa y promover la transferencia de tecnología.

Junto con el concepto de maquiladoras, también surgió el concepto de parques industriales privados, para dar albergue a las plantas productivas. Con los cuales se permitió la ubicación de plantas maquiladoras en casi todas las regiones del país a partir del Decreto de Octubre de 1972 y se arrancó con un programa similar en las plazas del interior como Chihuahua, Torreón y Monterrey. Actualmente, la industria maquiladora, está presente en casi todo el

²⁶ El Financiero 1998. Suplemento Especial: *Industria Maquiladora rumbo al nuevo milenio*. Ibid

país, teniendo presencia notable en 16 Estados, Aunque cerca del 80% se encuentra aun instalada en la frontera del país.

Hoy en día, debido a la modificación del Decreto de la Industria Maquiladora que se realizó a partir de la negociación del TLCAN, las restricciones para vender en el país se han ido reduciendo desde 1994 hasta llegar a ninguna en el 2001. Por lo que en 1999 los industriales comenzaron a negociar estímulos tributarios compensatorios para las maquiladoras con las autoridades del país y para con ellos no perder competitividad en el mercado mundial²⁷ y además, en junio del mismo año se acordó que desaparezcán los impuestos.

Esto se ha reflejado en un mayor flujo de inversión extranjera destinada a la instalación de plantas industriales. Además, se establece una primera área de oportunidad para los inversionistas nacionales, la cual es el impulso a las cadenas productivas, buscando elevar el porcentaje de integración de insumos elaborados en el país.

La industria maquiladora, en la actualidad continua siendo el factor más dinámico dentro de la industria nacional, por lo que hace generando empleos, por el crecimiento de plantas, la contribución de la inversión extranjera y por su financiamiento al resultado de la balanza comercial, con poco más de 2.2% del PIB.

La industria maquiladora aporta casi la mitad de las exportaciones totales que el país realiza; así vemos que en 1998 contribuyó con 44.9%, mejorando a los dos años anteriores. Uno de los factores que favoreció la evolución de esta industria fue el nuevo Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de exportación, en vigor desde el 2 de Junio de 1998; el cual eliminó en 100% algunos artículos controvertidos que preocupaban a las maquiladoras y sus matrices²⁸.

²⁷ El Financiero. *Negocian maquiladoras estímulos tributarios*. 10 de Marzo de 1999

²⁸ El Financiero. *Aporto 44% de las exportaciones totales mexicanas de la industria maquiladora en 1998*. Martes 19 de Enero de 1999. Pág. 23 A.

Finalmente, se puede decir que México ha apoyado fuertemente a la industria maquiladora, tal es el caso del "Decreto que establece Programas de Importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX y Maquila)" publicado en Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, y reformado el 11 de mayo de 1995 y 3º 13 de Noviembre de 1998. El cual brinda a sus titulares el beneficio de importar temporalmente, libre del impuesto general de importación, IVA y, en su caso, cuotas compensatorias. En el se estipulan las mercancías que puede importarse temporalmente, tal es el caso de:

- Materias primas, partes y componentes
- Envases, empaques, contenedores y cajas de trailers (destinados a contener mercancías de exportación)
- Combustibles, Lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo
- Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes, herramental duradero destinado al proceso productivo.
- Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación, informática, etc.

Así vemos, que con este programa todas las industrias maquiladoras se ven beneficiadas para realizar sus operaciones.

IMPORTANCIA DE LA MAQUILA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO.

ANOS	Exportaciones totales	Exportaciones sin maquila	Exportaciones de maquila	Participación de maquila %
1992	46,195	27,515	18,680	40.43%
1993	51,885	30,032	21,853	42.11%
1994	60,817	34,348	26,269	43%
1995	79,541	48,430	31,102	39%
1996	95,801	59,108	36,693	38%
1997	110,432	65,266	45,166	41%
1998	117,500	64,637	52,863	44.9%
1999	136,703	72,954	63,749	46.63%

FUENTE: Sumario del Anuario Estadístico de Comercio Exterior de México y Grupo de Trabajo BANXICO. INEGI, SHCP y SECOFI. Y sumario estadístico de la revista de Comercio Exterior de BANCOMEXT, 1999.

Como se puede ver en la gráfica anterior, a partir de 1992 las exportaciones han dependido de las maquiladoras ya que estas representan más del 40%. Excepto en 1995 y 1996, que fueron realmente afectadas por la devaluación del peso y la crisis económica que vivió el país.

La Industria maquiladora de exportación (IME) es un modo de producción rentable y eficiente al integrar a la mano de obra al contexto de globalización económica. Su crecimiento, exportaciones y empleo son reflejos del libre comercio²⁹. Lo que principalmente se busca es que sus políticas se integren con el resto de la economía nacional.

En cuanto a cifras, según el Banco de Comercio Exterior, las exportaciones de la industria maquiladora totalizaron 63.7 mil millones de dólares en 1999 y su importancia dentro de las exportaciones totales ha sido creciente; en 1988, estas representaban el 33.1% del total y en 1996 este porcentaje se incrementó a 38.5% y para 1998 casi alcanzó el 46.6%.

La actividad de las maquiladoras en el ámbito macroeconómico del país representa una contribución del 2.2% del Producto Interno Bruto, y ocupa el 2% de la población económicamente activa; además que constituye la primera fuente generadora neta de divisas en México.

La industria maquiladora se ha convertido a través de los años en un sector estratégico para generar divisas en el país y financiar una gran parte del déficit comercial, debido a que tiene la capacidad para colocar productos manufacturados en el exterior por casi 54 mil millones de dólares, que representan alrededor de 10.5 puntos porcentuales del PIB, y poco menos del 45% del total de lo que México exporta³⁰.

²⁹ El Financiero 1998. Suplemento Especial: *Industria Maquiladora rumbo al nuevo milenio*. "Oportunidad y riesgo en la economía nacional". Pág. 12

³⁰ El Financiero. Jueves 21 de Enero de 1999. *La industria maquiladora, sector estratégico para generar divisas y financiar una parte del déficit comercial*.

Por ello, la industria maquiladora ha logrado compensar los déficits comerciales que presenta el resto de la economía, o al menos aminorarlos. En 1997, el superávit de 8.8 miles de millones de dólares de la industria maquiladora logró compensar el déficit de 8.3 mil millones de dólares del resto de la economía.

Ahora bien, en términos de ingreso real de divisas, este se ha reducido en los últimos siete años a un promedio de 7 mil millones de dólares anuales, puesto que las importaciones representan alrededor de una cuarta parte del total y cerca del 8.3% del PIB. Esto es, que por cada dólar que importa la industria maquiladora regresa al exterior el equivalente a 1.24 dólares.

De lo anterior se puede entender que la industria maquiladora actualmente ya no es tan benéfica para México, en cuanto a exportaciones se refiere, ya que para lograr su producción, importan más del 80% de los insumos que utilizan. Lo cual da como consecuencia un aminorado valor agregado Nacional.

Por tanto, la industria maquiladora tiene desventajas, ya que la producción contiene un muy bajo grado de integración de partes y componentes nacionales en su producción. Así vemos, que el valor de los insumos nacionales representa el 1.2% de su producción, y en su mayoría se trata de envases y envolturas. Lo más preocupante, es el hecho de que se presenta una ligera tendencia a seguir decreciendo³¹.

Asimismo, es importante mencionar que la industria maquiladora utiliza de manera muy escasa los recursos naturales del país, por lo cual no influye en el crecimiento de la producción mexicana, sino que únicamente tiene importancia en las exportaciones mexicanas.

Por otro lado, existen una serie de costos no laborales que actualmente afectan el sector maquilador, entre ellos destacan los costos administrativos asociados con acuerdos sobre la transferencia de precios, el impuesto sobre activos y los

³¹ ³¹ El Financiero 1998. Suplemento Especial. Op. Cit.

costos asociados para cumplir con uno o varios programas ISO (de calidad) y su seguimiento³².

Los cuales, de no resolverse de manera adecuada, podrían entorpecer el crecimiento futuro de las maquiladoras, en especial si se considera el entorno internacional actual de inestabilidad para la inversión, así como la volatilidad bursátil y cambiaria.

Para concluir, se puede decir que ésta es una industria que se está acrecentando día con día en nuestro país. A pesar de que no utiliza las riquezas naturales de México para beneficio de todos, está generando empleos, además de que está introduciendo al país divisas a través de sus exportaciones.

³² El Financiero. 19 de enero de 1999. Op. Cit.

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES Y LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

BALANZA COMERCIAL

En lo que ahora conocemos como una economía abierta, la balanza comercial es un registro sistemático que contabiliza todas las exportaciones y las importaciones de mercancías y forma parte de la cuenta corriente, que a su vez incluye la balanza de servicios y de transferencias. Dicha cuenta aunada a la cuenta de capitales conforman la balanza de pagos, la cual describe las relaciones comerciales y financieras de un país con el resto del mundo.

De esta manera podemos observar que los niveles de la balanza de pagos son el barómetro básico para detectar la situación económica financiera del país, por lo que el análisis de sus datos es esencial para el diagnóstico de la economía de cualquier país.

Así vemos que, cuando la balanza comercial es deficitaria es debido a que las importaciones son mayores a las exportaciones. Ello crea un desequilibrio externo que puede observarse a través de la disminución de reservas internacionales y en consecuencia en presiones en el tipo de cambio. Sin embargo, cuando ocurre lo contrario se presenta un superávit, el cual muestra que las exportaciones fueron mayores a las importaciones y ello conlleva a la acumulación de reservas internacionales; reduciéndose las presiones en el tipo de cambio nominal y produciéndose un mayor crecimiento del producto con efectos positivos en el empleo y los ingresos.

Actualmente, con la globalización económica, el saldo de la balanza comercial permite medir el grado de integración de la economía nacional en la mundial, al

igual que elevar el desempeño de la política comercial como medio para fomentar el comercio y su diversificación³³.

Ahora bien, enfocándonos a la balanza comercial de México, se realizará una pequeña comparación con las décadas anteriores, antes de analizar el periodo que nos interesa.

En el periodo de 1970 a 1980 la balanza comercial fue deficitaria, sin embargo en 1980 y hasta 1985 la situación cambio favorablemente para México ya que durante los cinco años seguidos obtuvo una balanza comercial superavitaria; ello debido fundamentalmente al "boom petrolero".

Sin embargo, con la caída del precio del petróleo se transformó el panorama del país, en primer lugar debido a que la balanza comercial volvió a ser deficitaria y posteriormente debido a que en la cuenta de capital hubo una caída de mas de 10 millones de dólares; ello debido al endeudamiento externo que se generó con el "boom petrolero" y el pago de los enormes intereses, además del pago del servicio de la deuda y el capital, que saqueo la economía mexicana³⁴. Por lo que a partir de 1986 hasta 1991 la balanza comercial volvió a ser deficitaria, pero ahora con un matiz más dramático debido al endeudamiento ya mencionado.

Ahora bien, en la actualidad, el análisis de las determinantes del saldo de la balanza comercial permite concluir que el PIB de México influye en la evolución del déficit comercial debido al efecto que tienen en el crecimiento de las importaciones. Esto es, que la actividad exportadora está muy vinculada con la actividad importadora; de ahí que existan desequilibrios comerciales recurrentes. Así vemos, que cuando bajan las importaciones el saldo comercial mejora, pero el empleo y el bienestar social tienen efecto negativo.

³³ Varela Llamas, Rogelio. *Factores determinantes del saldo de la balanza comercial en México, 1989-1998*. En "Revista de Comercio Exterior" BANCOMEXT. Octubre de 1999

³⁴ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*. Ed. Nuestro Tiempo. 1993. México.

Otro aspecto que influye en la balanza comercial es la economía de Estados Unidos. Es decir, que cuando el ciclo económico de este país está en auge, las exportaciones mexicanas crecen, lo que disminuye el déficit comercial. Así, el superávit de la balanza mexicana esta muy ligado con las fases del ciclo económico del principal socio comercial de México. Además, las exportaciones netas están íntimamente relacionadas al comportamiento del tipo de cambio real, ya que si este se deprecia el saldo comercial aumenta y si se aprecia descenderá. En consecuencia indirectamente se vera afectado de igual forma por los diferenciales inflacionarios entre México y Estados Unidos y por los choques externos.

La balanza comercial mexicana siempre ha mostrado un serio desequilibrio estructural debido a la insuficiencia del sector exportador para compensar las salidas de capital vía importaciones, pagos al exterior y fugas de capitales.

Por ello, para mantener en equilibrio la balanza comercial se requiere mantener un tipo de cambio competitivo con la lógica de un régimen de flotación y además el impulso de un proceso de reconversión industrial que permita que las empresas con planes de exportación fomenten la productividad, eficiencia y competitividad³⁵.

Así vemos que en 1998 la balanza comercial de México registro un déficit de 7 mil 742 millones de dólares, el cual fue considerado como el mayor desequilibrio mercantil en el sexenio de Zedillo, sobre todo porque en los tres años anteriores había obtenido superávit. Las exportaciones crecieron 6.4%, sumando 117 mil 500 millones de dólares; y las importaciones crecieron 14.1%, a una cifra de 125 mil 242 millones de dólares³⁶.

Aunado a esto, nos encontramos con que hubo una caída de casi 40 % en las ventas petroleras, lo cual representa el valor más bajo de los últimos diez años, según información de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

³⁵ Varela Llamas, Rogelio. *Factores determinantes del saldo de la balanza comercial en México, 1989-1998*. En "Revista de Comercio Exterior" BANCOMEXT. Octubre de 1999

³⁶ EL FINANCIERO, Sección Economía. "Déficit comercial de 7 mil 742 mdd durante 1998; el más alto en el sexenio de Zedillo". Miércoles 10 de febrero de 1999, pág. 12.

Todo ello es contrario a lo ocurrido al principio del sexenio, ya que en 1995, con la devaluación, la balanza comercial logró un superávit de más de 7 mil millones de dólares, bajando en 1996 a 6 mil 531 millones, y en 1997 bajó aun más para apenas registrar 623 millones de dólares³⁷.

Lo anterior debido a los acontecimientos internacionales ocurridos a finales de 1997, como fue la crisis financiera asiática y la caída de los precios de los productos básicos y del petróleo; que ya fueron mencionados anteriormente.

Finalmente, es importante analizar la balanza comercial de México por sus principales mercados. Es decir, observar cuanto se exporta y cuanto se importa a cada bloque y el saldo que esto da como resultado; ya que esta es otra forma de entender porque México tuvo ese desequilibrio estructural.

Cuadro 16

BALANZA COMERCIAL POR PRINCIPALES MERCADOS DE MÉXICO (miles de dólares)

BLOQUE	1987			1995		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
América del Norte	1,055,314	520,183	535,131	68,260,000	55,277,000	12,983,000
Centroamérica	29,270	1,699	27,571	951,000	97,000	854,000
América del Sur	54,410	15,151	39,259	2,904,000	1,416,000	1,488,000
Antillas	26,306	3391	22,915	1,180,000	293,000	887,000
Europa	2,341,606	157,653	2,183,953	4,005,000	7,237,000	-3,232,000
Asia	168,845	64,339	104,506	2,078,000	7,775,000	-5,697,000
Africa	-	-	-	47,000	129,000	-82,000
Oceanía	3,079	7,507	-4428	75,000	178,000	-103,000

³⁷ EL FINANCIERO, Sección Economía. "Déficit comercial de 7 mil 742 mdd durante 1998; el más alto en el sexenio de Zedillo". Miércoles 10 de febrero de 1999, pág. 12.

BLOQUE	1999 (miles de dólares)		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
América del Norte	122,921,000	108,305,000	14,616,000
Centroamérica	1,598,000	342,000	1,256,000
América del sur	2,194,000	2,835,000	-641,000
Antillas	1,691,000	295,000	1,396,000
Europa	5,930,000	13,751,000	-7,821,000
Asia	2,135,000	15,227,000	-13,092,000
Africa	66,000	412,000	-346,000
Oceanía	133,000	424,000	-291,000

FUENTE: Estadísticas del Banco de comercio Exterior,
<http://www.bancomext.gob.mx>.

SOCIOS COMERCIALES

El intercambio comercial entre México y Estados Unidos es el más importante para nuestro país, así vemos que en 1998 superó 185 mil millones de dólares, lo cual fue la relación mercantil más dinámica en el ámbito internacional, ello podemos verlo en el hecho de que desde 1994 aumentaron 135% las ventas de México³⁸.

La secretaría de Comercio Y fomento Industrial (SECOFI), afirma que a finales de 1998 México desplazó a Japón como segundo socio comercial de Estados Unidos y hoy en día solo lo supera Canadá.

Todo lo anterior nos demuestra que desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en enero de 1994, las ventas mexicanas a Estados Unidos han aumentado 135% y se vislumbra una mayor

³⁸ EL FINANCIERO Sección Economía. "Asciende a 185 mil mdd el intercambio comercial entre México y Estados Unidos.". Lunes 15 de febrero de 1999. Pág. 24.

dinámica de crecimiento al tiempo que se consolida los procedimientos en este acuerdo comercial.

La SECOFI indica que con el TLCAN los productos mexicanos han aumentado su participación en el mercado estadounidense, al pasar de 6.8% en 1993 a 10.4% en 1998.

El más importante mercado del mundo es, sin duda, Estados Unidos; sin embargo, en 1997 los 15 países de la Unión Europea duplicaron las importaciones de este Estados Unidos y constituyeron un mercado de 1,720 billones. En este mismo año, México exportó al bloque de países que conforman la Unión Europea 3,987 millones y en 1998 descendió a 3,909 millones³⁹. Por tanto, este último, es el segundo socio comercial de México, a pesar de que la evolución del intercambio ha sido poco dinámica y se ha reducido.

En el período de 1980 a 1998, las exportaciones mexicanas a la Unión Europea aumentaron 58.5%. Sin embargo, la participación de estas a la economía mexicana pasa de 16.1% en 1980 a solo el 3.3% en 1998. Sin embargo, se espera que con el nuevo tratado entre México y la Unión Europea firmado en Marzo del 2000, este bloque represente un mayor incremento en cuanto a las operaciones de comercio exterior entre ambos.

Por el contrario, las importaciones a pesar de que disminuyeron, no se desplomaron como las exportaciones; ya que de representar el 15.2% en 1980 cayeron a 9.4% en 1998. Es por ello, en este período el saldo comercial de México con dicho bloque ha sido negativo en forma ascendente; con excepción de 1982 a 1987, cuando cayeron las importaciones y se exporto gran volumen de petróleo a Europa.

Tomando en cuenta cada uno de los países que conforman la Unión Europea, Alemania es el principal socio de México con un comercio total de mas de

³⁹ Gómez, Amulfo. *Las relaciones económicas de México con la Unión Europea*. En "Comercio Exterior". BANCOMEXT. Noviembre de 1999.

6,000 millones de dólares, lo que representa el 39% del comercio global con este bloque. También es el mayor importador; con 5,032 millones de dólares en 1999 (10.8% con respecto a 1998). Igualmente las exportaciones mexicanas con este país no son despreciables, ya que de 1998 a 1999 aumentaron 80% al alcanzar 2,073 millones de dólares. Todo ello propició un menor desequilibrio en la balanza comercial con Alemania, porque en 1999 México registró un déficit de 2,958 millones de dólares, cifra 12.8% menor a la del año anterior⁴⁰.

Las principales exportaciones mexicanas a Alemania son productos terminados, como los automóviles; productos intermedios como autopartes; y productos alimenticios. Mientras que México importa a este país productos terminados, semiterminados e intermedios.

Actualmente, el comercio con Alemania ha aumentado gracias a que hay una mayor confianza y reconocimientos de los productos mexicanos, además de las facilidades de infraestructura moderna que tiene la nación europea para fomentar el comercio; tales como ferias y eventos internacionales.

El segundo socio comercial de México dentro de los países integrantes de la Unión Europea es España, con un comercio total de mas de 800 millones de dólares, sin embargo, de este total mas de la mitad (de este comercio) es petróleo⁴¹.

El tercer socio comercial para México es el Reino Unido; siguiendo en orden de importancia Francia y Países Bajos. Los cinco países anteriores representan el 83.4% de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea.

Es importante mencionar a Francia como un caso especial, ya que a pesar de que actualmente es el cuarto socio comercial del bloque de la Unión Europea; apenas en 1996 era el segundo socio comercial más importante de México. Ello se debe a que por más de 15 años el comercio exterior con ese país se ha

⁴⁰ EL FINANCIERO. *Incremento récord de las exportaciones mexicanas a Alemania*. "Sector Externo" Marzo 20 de 2000. Pág. 38

⁴¹ Gómez, Arnulfo. *Las relaciones económicas de México con la Unión Europea*. En "Comercio Exterior". BANCOMEXT. Noviembre de 1999

caracterizado por el reducido monto de las exportaciones, además del aumento de las importaciones provenientes de Francia. Los principales productos que México exporta a este país, son: autopartes, partes de maquinas automáticas, aguacates, jugo de naranja congelado, plata, café en grano y aceites crudos de petróleo; en fin, la mayor parte son manufacturas⁴².

Ahora bien, analizando las importaciones mexicanas, Alemania también es el principal proveedor de México, lo cual hace que el saldo con ese país sea tan cuantioso. Siguiendo en orden de importancia, Italia, Francia, España y el Reino Unido, de tal manera que los cinco suministraron productos por 9,882 millones de dólares; lo cual equivale a 84.3% de las compras de México a la Unión Europea.

Así vemos que Italia es el segundo socio importador para México; por ello, las relaciones comerciales entre México e Italia se encuentran en desequilibrio. Por un lado Italia incrementó entre un 5 y 10% anual sus exportaciones a México, pero las exportaciones mexicanas han bajado entre un 20 y 30% cada año. Todo ello nos demuestra él porque la balanza comercial de México con Italia fue deficitaria por 1,478.8 millones de dólares al final de 1999, aumentando 5.6% con respecto a 1998⁴³.

Finalmente, la Unión Europea constituye el mayor mercado del mundo por su dimensión en la economía mundial. Sin embargo, en la relación de México con este bloque no se refleja esta situación, ya que las exportaciones mexicanas con ese destino sólo cubren 3.3% de las importaciones totales.

Ahora bien, otro socio importante para México es Canadá. En la actualidad, México es el principal socio latinoamericano de este país, pues según cifras canadienses las exportaciones mexicanas han aumentado alrededor de 75%, con lo cual se convierte en su cuarto proveedor.

⁴² Gerencia para los Tratados de Libre Comercio, BANCOMEXT. *El comercio exterior con Francia*. En "Comercio Exterior". Noviembre de 1996.

⁴³ EL FINANCIERO. *Aumentó 5.6% el déficit comercial de México con Italia en 99*. "Sector Externo", marzo 27 de 2000.

En los años setenta el intercambio comercial entre México y Canadá era poco significativo. Sin embargo, a partir de la apertura comercial y las negociaciones del Tratado de Libre comercio de América del Norte, este ha ido desarrollándose.

En el período de 1987 a 1992 las exportaciones de México a Canadá crecieron 135% y aunque la balanza comercial de México registro un saldo favorable, la participación de sus productos en las compras canadienses fue menor al 2%. A partir de 1994, a pesar de que la participación de sus productos no aumentaron, las exportaciones de México si aumentaron un 17% y además, el flujo de mercancías entre los dos países creció un 24%⁴⁴.

En la actualidad México es el primer socio latinoamericano de Canadá, al tiempo que éste está desplazando a Japón como segunda contraparte comercial de México, después de Estados Unidos.

Las condiciones en las México realiza sus exportaciones con Canadá son más favorables a las de este país, debido a que el 80% de los productos mexicanos ingresan al amparo del Sistema Generalizado de preferencias. De esta manera, Canadá ha registrado déficit en su comercio con México por mas de 2,000 millones de dólares canadienses⁴⁵.

México exporta a Canadá: vehículos para transporte de pasajeros; partes y accesorios para carrocerías de automóviles; motores de encendido interno; computadoras; maquinaria eléctrica; cables; petróleo crudo; plátano; mango; uvas; pimienta; pepino; jitomate; y autopartes para vehículos de motor. Así vemos, que el sector automovilístico tiene gran participación en las ventas mexicanas a Canadá; en cambio, las frutas y vegetales a pesar de ser un sector muy dinámico, tiene una participación reducida. Además, el petróleo ya no tiene tanta importancia como antes porque en la actualidad este rubro representa menos del 6% de las exportaciones mexicanas a Canadá.

⁴⁴ Santamaria casas, Oscar. *Relaciones Económicas entre México y Canadá*. En "Comercio Exterior". Julio de 1996. México.

⁴⁵ Avila Connely, Claudia. *Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas*. En "Comercio Exterior". Febrero de 1994. México

En cuanto a las relaciones económicas entre México y Japón, podremos observar que el comportamiento de estas relaciones es completamente diferente al de los anteriores socios comerciales; ya que las prioridades de la política exterior japonesa son privilegiar el acercamiento con las grandes potencias, básicamente con los Estados Unidos y las naciones de Europa.

Desde la posguerra las relaciones económicas entre México y Japón se caracterizan por una fuerte presencia de las materias primas en Japón, tales como el algodón, petróleo, productos marinos, minerales y recientemente manufacturas; muchas de ellas vinculadas con empresas japonesas radicadas en suelo mexicano. Por otro lado, México importa de Japón maquinaria y bienes de tecnología avanzada.

En las décadas anteriores, México era uno de los dos países latinoamericanos con una participación significativa en el comercio exterior de Japón en el área de centro y Sudamérica; sin embargo, algunos otros países de dicha zona empezaron a ganar terreno, tal es el caso de Panamá. Por el contrario, Japón tiene gran presencia económica en México; sobre todo en ramas manufactureras como la automovilística, la electrónica y la intensiva en mano de obra; aprovechando los bajos costos de la misma y la cercanía de los mercados estadounidenses y canadienses⁴⁶.

En 1992 las exportaciones de Japón a México sólo representaban 1.1% del total de sus ventas foráneas totales. Pero para 1995 la participación de México se redujo a 0.8%, y la de los países asiáticos llegó a 42.3%; lo que confirma la orientación de Japón hacia la zona asiática.

Para concluir, se puede decir que además de las exportaciones e importaciones, también tiene representación en las maquiladoras del país. Así vemos, que a finales del decenio de los ochenta Japón aumentó su

⁴⁶ López Villafane, Victor; Navarro, Luis Oliver. *Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial*. En "Comercio exterior". Enero de 1998. México.

participación en el programa de maquiladoras, teniendo 70 maquiladoras de las cuales el 56% eran del sector eléctrico y 24% de la industria de automotores.

Finalmente, se revisara un poco de las relaciones de México con algunos países de América Latina. Primeramente comenzaremos con Venezuela ya que a partir del Tratado del Libre Comercio del Grupo de los Tres (México, Venezuela y Colombia), el intercambio aumentó de 463 millones de dólares en 1994 a 936 millones de dólares en 1997. México, actualmente es el quinto proveedor de Venezuela, lo cual es muy significativo ya que en 1994 estaba en el lugar undécimo. En cuanto a las importaciones venezolanas de productos mexicanos en 1997 llegaron a 530 millones de dólares, triplicándose con referencia a tres años anteriores⁴⁷.

Por otro lado el intercambio comercial con Colombia creció un 45% entre 1994 y 1997, al pasar de 463 millones a 665 millones de dólares. Las exportaciones mexicanas a este país tres años después de la firma del tratado aumentaron un 58%. En la actualidad México ocupa el quinto lugar entre los principales proveedores, de Colombia; cuando en 1994 ocupaba el noveno lugar.

Las relaciones comerciales de México con Costa Rica han crecido a un promedio anual de 35% desde la entrada en vigor del tratado de libre comercio con ese país. Así vemos que en 1997 las exportaciones mexicanas a este mercado aumentaron un 134% con respecto a 1994, con 221 millones de dólares; y las importaciones se elevaron un 181% con 71 millones de dólares.

El intercambio comercial de México con Bolivia ha aumentado 30% desde la entrada en vigor, en 1995, del tratado de libre comercio entre ambos países. Así vemos que las exportaciones aumentaron 135% para 1997, llegando a 42 millones de dólares.

A partir de lo visto anteriormente se podrá entender más fácilmente el siguiente cuadro, con el cual se finalizará este capítulo:

⁴⁷ Roza, Carlos. *México y la Unión Europea. "La integración regional de México"*. En "Comercio Exterior". Junio de 1999. México.

Cuadro 17

PARTICIPACIÓN EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL POR BLOQUES DE PAÍSES Y POR AREAS GEOGRAFICAS

	1975	1987	1995	1999
<i>AMÉRICA DEL NORTE</i>	63.38%	66.66%	85.65%	88.91%
<i>LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE</i>	10.27%	8.33%	4.6%	4.01%
<i>CÉE / UNION EUROPEA</i>	1.27%	13.33%	6.75%	2.9%
<i>RESTO DE EUROPA</i>	2.22%	1.66%	0.75%	0.4%
<i>CUENCA DEL PACÍFICO</i>	4.72%	8.33%	6.4%	4.1%
<i>RESTO DEL MUNDO</i>	4.16%	1.94%	0.4%	0.1%

CONCLUSIONES

En primer lugar es importante mencionar que a partir del análisis realizado de la evolución del comercio internacional y específicamente del comercio exterior mexicano, podemos observar que las teorías de comercio internacional utilizadas durante la presente investigación continúan siendo vigentes y tienen una influencia relevante para el comercio internacional actual.

Tal es el caso de la teoría de los mercantilistas, la cual es el antecedente de las prácticas proteccionistas, así como de las maquiladoras las cuales tienen la finalidad de fomentar la exportación y generar divisas para el país. Otra de las aportaciones básicas de los mercantilistas fue señalar la desigual distribución de los recursos naturales en el mundo, lo que constituye la premisa básica sobre la que se tiene que realizar el intercambio internacional.

Asimismo las teorías de Adam Smith y David Ricardo, las cuales abordan la división internacional del trabajo, en donde cada país debe especializarse en la producción de mercancías que sean más sencillas de producir debido a sus características naturales. Y del intercambio entre los países y regiones del mundo.

Por otro lado, también podemos ver que la teoría neoclásica del comercio internacional prevalece en el ámbito del comercio internacional, ya que tiene como premisa fundamental que un país debe maximizar sus ganancias gracias a la especialización internacional y al libre comercio. Demostrando las ventajas del libre comercio y la ventaja comparativa, en contraposición con el proteccionismo y la intervención reguladora del Estado.

En el caso de la teoría desarrollista de la CEPAL, podemos observar que es el fundamento teórico de los analistas económicos mexicanos, para establecer el

modelo de sustitución de importaciones, en el comercio exterior de México durante los setenta.

Asimismo, la Teoría de precios aplicada a nivel internacional explicada por L. Sirc, como Teoría de Comercio Internacional comprueba la actualidad de las teorías utilizadas, ya que con la apertura comercial en todo el mundo, el comercio no se basa en los países, sino que se basa en el intercambio entre empresas, siendo por tanto, las empresas las que determinan los precios y no los Estados.

De la misma manera, podemos observar que la teoría neoliberal siendo utilizada por todos los países del mundo, ya que además de explicar la nueva división internacional del trabajo, también hacen mención de otra característica de la nueva economía mundial al acotar que los procesos de producción mundial tienden hacia una mayor racionalización mediante la descomposición del proceso de producción con base en componentes integrados a base de montajes, lo que ha permitido reducir costos aprovechando justamente la mano de obra barata. Es decir, plantea la fragmentación como una característica fundamental del nuevo capitalismo. Ya que el proceso obliga a una creciente subdivisión del proceso de producción en varios procesos parciales, separados y localizados en distintos lugares del mundo, dependiendo si son países industrializados o proveedores de materia prima.

Sin embargo, como se menciona en la introducción, la teoría de la ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter, es la más apegada a la realidad actual del comercio internacional y del comercio exterior de México.

Lo anterior pudimos constatarlo en la investigación realizada, ya que en los antecedentes del comercio exterior de México, pudimos observar que el comercio exterior dependía de las políticas gubernamentales y de las características naturales, políticas y económicas del país.

Sin embargo, en el periodo de 1995 a 1999, que es en el que se enfocó esta investigación, pudimos observar que a partir de la apertura comercial las naciones ya no dirigen completamente el comercio internacional, sino que dependen de las empresas transnacionales que importan, producen, venden y exportan en su territorio.

Tal es el caso de las maquiladoras establecidas en territorio mexicano, las cuales, están constituidas de inversión extranjera y gran parte de sus insumos son importados. Sin embargo, crean empleo y tienen relaciones comerciales con ciertos proveedores mexicanos, además de que exportan el 100% de su producción, introduciendo ingresos al país. Lo cual, definitivamente es positivo para México.

Por otro lado, el gobierno mexicano tiene conocimiento de que para triunfar en el comercio internacional debe impulsar a las compañías a adoptar ciertas estrategias. Para estos efectos, México implantó los programas de PITEC y MAQUILA, los cuales, están destinados a apoyar a las industrias y a promover las exportaciones, para que estas fructifiquen en el entorno comercial; exentándolas del pago de los impuestos al comercio, tales como IVA, DTA (Derecho de Trámite Aduanero) y Aranceles; siempre y cuando sigan los lineamientos de dichos programas.

Lo anterior, tendrá como consecuencia una mayor productividad para las empresas, ya que podrán competir con nuevos y más complicados sectores industriales. Este hecho, definitivamente desembocará en una mayor productividad para el país y esto a su vez ayudará a crear un nivel de vida elevado y en ascenso; lo que para Michael Porter es el principal objetivo de una nación.

Ahora bien, en cuanto a las características del comercio mundial actual podemos concluir que en 1998 el comercio mundial sufrió una desaceleración en la expansión de las exportaciones mundiales, siendo el mayor factor la contracción del comercio en Asia; así como la caída de los precios de los productos básicos. Lo anterior implicó una disminución en las exportaciones mundiales de los productos primarios, así como de los productos del petróleo.

Sin embargo, se registraron resultados económicos diferentes para México, ya que el comercio exterior y la producción siguieron siendo muy superiores al promedio regional, debido a que se dio un mejor acceso al mercado de los Estados Unidos en la exportación de productos manufacturados a ese país.

En consecuencia, observamos que México en el contexto internacional ha tenido un fuerte crecimiento en el comercio, debido al dinamismo de las economías de América del Norte y de América del Sur

Además, se encuentra inmerso en el nuevo sistema de competencia por mercados en el comercio internacional. El cual, se caracteriza por la competencia estratégica basada en alianzas productivas y tecnológicas que busca controlar el mercado a través de una mayor participación, por lo que el comercio ya no es entre naciones sino es un comercio intrafirma y entre bloques económicos regionales. Así vemos que la globalización del comercio se conforma en los diferentes bloque regionales, como es el caso del TLC, así como de los tratados de libre comercio que negocie con diferentes regiones del mundo.

Ahora bien, todo lo anterior se puede apreciar analizando las características de México que han influido e influyen en su comercio exterior, así vemos que ha sido de vital importancia el aprovechamiento de los recursos naturales con los que cuenta, además de su situación geográfica tan privilegiada. Sin embargo, no

ha sacado verdadero provecho de estos recursos, debido a que no ha sabido la manera correcta de aprovecharlos y algunos solamente los ha desperdiciado.

Cabe mencionar, que gran parte del despliegue que México ha tenido en el comercio exterior se debe a la etapa de sustitución de importaciones, que logro que se consolidaran algunas industrias, las cuales prevalecen a pesar de la apertura comercial.

Es cierto, que con la apertura comercial algunos sectores de la economía se vieron afectados, como fueron la industria agrícola, la ganadera y pesquera y la industria extractiva. Sin embargo, la industria manufacturera tuvo un auge impresionante, el cual es el motor económico del comercio exterior mexicano en la actualidad. Y el resto de las economías comenzaron a descender, lo cual tuvo como consecuencia que muchas empresas se vieran afectadas y algunas hasta desaparecieran.

En décadas anteriores el petróleo fue muy significativo en la economía mexicana, sin embargo, después de la caída del precio del petróleo a partir de 1988, la dependencia económica que México tenía con dicho hidrocarburo ha ido disminuyendo. Lo cual se considera bueno para el país, porque ya no depende de un solo producto para darle fuerza a su economía.

Así vemos que a partir de la apertura comercial, México ha tenido una participación muy importante en el comercio mundial de mercancías, siendo principal proveedor de Estados Unidos y de algunos países europeos; sin embargo, no podemos negar que las importaciones se han visto más beneficiadas que las exportaciones.

Atendiendo a lo anterior, la política comercial del presidente Zedillo a partir de 1995 tuvo como principal objetivo, el trato justo en las relaciones comerciales con el exterior. Además de que los distintos niveles de apertura no

propiciaran el abuso de algunas empresas que no están sujetas a la competencia externa, mediante precios excesivos y calidad defectuosa de los bienes y servicios que ofrecen. Con ese propósito y tomando en cuenta las condiciones de cada rama productiva y la reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países, reduciría la dispersión arancelaria entre las distintas mercancías.

Es importante mencionar, que la estrategia de Zedillo siempre fue que la competencia con el exterior se desarrollara sobre bases más justas y uniformes para los productores nacionales, a pesar, de que como ya vimos no se haya logrado completamente.

Lo cual se ve reflejado en el comportamiento de las exportaciones manufactureras en este período, ya que en 1996 crecieron un 20.6% y en 1999 solamente crecieron un 13.4%. Asimismo, se vio reflejado en el comportamiento de las exportaciones totales, creciendo en 1996 alrededor de 88% y en 1999 únicamente alrededor del 54%. Ello debido a la producción de aquellas empresas que se vieron afectadas por la apertura comercial.

Ahora bien, en la actualidad, México es la octava potencia comercial en el ámbito internacional y la primera en América Latina, con 43% de las exportaciones de la región y 38% del total de las importaciones. Debido a que ha seguido una estrategia de negociaciones comerciales con otros países destinada a asegurar un mejor acceso para los productos nacionales en esos mercados y fomentar los flujos de inversión en un ámbito de transparencia y certidumbre

Cabe mencionar, que la estructura de las exportaciones mexicanas ha cambiado sustancialmente tras la apertura comercial. A principio de los ochenta, ésta se caracterizaba por un importante componente, el petróleo, mientras que las exportaciones manufactureras y de maquiladoras representaban un porcentaje

pequeño del total. Este patrón se revirtió tras la liberalización, y son ahora las ventas de manufacturas y maquila las que mayor participación tienen.

Así vemos que más del 80% de las exportaciones son de manufacturas, dentro de las cuales, las mayores exportaciones del país son automóviles y autopartes, siguiendo las de eléctrica y electrónica, las de maquinaria y equipo, las de textiles y fibras, las de químicos y petroquímicos, las de hierro y acero y finalmente las de alimentos, bebidas y tabaco. Y algunas otras más con muy poca representación.

El principal mercado para las exportaciones mexicanas son los Estados Unidos de Norteamérica representando para México alrededor del 88% de las exportaciones totales. El cual importa principalmente manufacturas, representando más el 40%, ello debido a que importa la mayor parte de lo producido por las maquiladoras mexicanas.

El segundo mercado para México es la Unión Europea, pero solamente represento 3.3% en 1998 y 4% en 1999. Sin embargo se espera que en el año 2000 esta participación aumente debido al Tratado de Libre Comercio, entre los principales socios comerciales están Alemania, España y Francia.

En el caso de las importaciones, México importa más del 50% de productos industriales debido a que es más barato importarlos que producirlos; además que a pesar de que algunos ya se producen en el país, estos deben ser exportados forzosamente debido a que son manufacturados por empresas con Programa PITEX o Maquila.

En cuanto a los mercados a los que se importan dichas mercancías, se puede observar que en esencia son los mismos a los que les exporta México; lo cual hace pensar en un pequeño círculo de mercancías.

No podemos finalizar, sin hablar de las maquiladoras, las cuales han tenido un auge sorprendente en la actualidad ya que a partir de 1992 las exportaciones han dependido de las maquiladoras debido a que estas representan más del 40%.

Cabe mencionar que la industria maquiladora se ha convertido a través de los años en un sector estratégico para generar divisas en el país y financiar una gran parte del déficit comercial, debido a que tiene la capacidad para colocar productos manufacturados en el exterior por casi 54 mil millones de dólares.

Ahora bien, en cuanto a la balanza comercial mexicana, esta siempre ha mostrado un serio desequilibrio estructural debido a la insuficiencia del sector exportador para compensar las salidas de capital vía importaciones, pagos al exterior y fugas de capitales.

Así vemos que en 1998 la balanza comercial de México registro un déficit de 7 mil 742 millones de dólares, el cual fue considerado como el mayor desequilibrio mercantil en el sexenio de Zedillo, sobre todo porque en los tres años anteriores había obtenido superávit.

A partir de lo anteriormente analizado podemos concluir que efectivamente el comercio mundial de mercancías aumentó en el período de 1995 a 1999, siendo una clave de este aumento la apertura comercial. Sin embargo, los resultados no fueron los esperados, porque muchos sectores de la economía han bajado su participación en el comercio y a pesar de que se buscaba una competencia justa en el mercado nacional para los productores mexicanos, algunos tuvieron que cerrar sus empresas.

A pesar de lo anterior, la experiencia obtenida con las maquiladoras es un gran paso para mantener al país como una de las diez potencias comerciales más importantes del mundo.

No obstante, los resultados de la balanza comercial han demostrado que aun falta mucho que hacer para cumplir con las expectativas, por lo que no deben de sentirse satisfechos con el crecimiento comercial que ha tenido el país y deberán continuar con el esfuerzo realizado.

GLOSARIO

ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

Es el acuerdo que nació en la Conferencia de Ginebra en el año de 1947, firmado en la Habana, Cuba, el 30 de octubre de 1947. El objetivo principal es reglamentar el comercio internacional para restablecer el libre cambio, basándose en los principios de no discriminación, principio que a través de la cláusula de la nación más favorecida debe evitar no sólo el proteccionismo, sino que, paralelamente debe promover la expansión de los intercambios comerciales a nivel internacional.

ARANCELES

Los aranceles son el monto de impuestos que se le aplican a la entrada o a la salida a las mercancías. El cual está caracterizado por ser una medida de proteccionismo que utilizan los países para que ciertas mercancías no entren o salgan del país.

BALANZA COMERCIAL

Para efectos de este trabajo, el concepto de balanza de pagos al que hace referencia Arturo Ortiz Wadgymar, es el considerado más adecuado. Así vemos que la balanza de pagos de cualquier país se puede definir como el registro sistemático de las transacciones comerciales realizadas, entre los residentes de un país frente al resto del mundo en un período determinado normalmente de un año. Es decir, se trata de un documento que dentro de la contabilidad nacional registrará las entradas y salidas de divisas no sólo por concepto de transacciones de carácter comercial y de servicios, sino también en lo referente a movimientos de capital de corto y largo plazo. El cual será un indicador básico de la situación económica general, ya que permite, medir el nivel anual de la reserva monetaria del país y con ello evaluar el valor internacional de nuestra moneda frente al resto del mundo.

COSTO DE OPORTUNIDAD

De acuerdo a la investigación realizada el costo de oportunidad es la capacidad de quien posee un capital, antes de disponer de él, estudia, analiza, compara las inversiones alternativas, considerando riesgos y rentabilidad posible. Es decir, es planear de que manera puede invertirse mejor el dinero con el menor riesgo posible, pero obteniendo la ganancia más alta.

DUMPING

Es un término conocido mundialmente, como una práctica desleal de comercio internacional, consistente en la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a un precio inferior a su valor normal.

EMPRESA MULTINACIONAL

El término empresa multinacional es aquella empresa que tiene su sede en un país y que cuenta con filiales en otros países. Así vemos que es una empresa que tiene participación en varios países, lo cual, le da una mayor competitividad en el mercado, gracias a la diversificación de sus funciones, haciéndola una empresa integral.

GLOBALIZACIÓN

La globalización es un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales. Siendo los factores que determinan el proceso de globalización la tecnología, el transporte, las telecomunicaciones, la liberalización del intercambio de bienes, servicios y capitales, y la integración económica de los países.

LIBRECAMBISMO

De acuerdo a esta investigación se determinó que el librecambismo tiene como principal objetivo, abrirse a la competencia externa eliminando todo tipo de trabas a las importaciones

MAQUILADORA

Para efectos del presente trabajo y de acuerdo con varios autores encontramos que una empresa maquiladora es aquella que ensambla, manufactura, procesa o repara materiales temporalmente importados por el país receptor para su eventual reexportación.

NEOLIBERALISMO

El neoliberalismo es una corriente en la que la libertad es el valor supremo, entendiendo la libertad como la ausencia de coerción. Tanto en el terreno político como en el económico el neoliberalismo está a favor del gobierno que más libertades le garantice a cada individuo y que menos restricciones le imponga a sus actividades.

POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA

De acuerdo con el analista Arturo Ortiz Wadgymar la política comercial externa es el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo, tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios.

PROTECCIONISMO

El proteccionismo se puede definir como una política comercial externa que tiene como propósito establecer en forma amplia controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones. Con el objeto de evitar la fuga de capitales a partir de las compras al exterior y fomentando las exportaciones para la obtención de mayores recursos, que den más fuerza económica al país.

REGIONALISMO

Son los procesos de integración y cooperación regional que contribuyen a una inserción exitosa en la economía mundial. Los procesos de regionalización económica unen los mercados nacionales de diversos países o territorios con los

que se crean espacios económicos. La competencia ya no se libra entre los Estados-nacionales, sino entre esos grandes mercados ampliados llamados regiones económicas o bloques.

SECTOR EXTERNO

El sector externo, el cual es, dentro de los distintos sectores que integran la economía, aquel donde se reflejan las relaciones económicas entre los nacionales y el exterior, tanto en negocios de compraventa de mercancías, servicios, o bien, préstamos e inversiones o movimientos de capital.

SISTEMA ECONÓMICO

El sistema económico es la manera como se organizan y operan las transacciones económicas y financieras a partir de reglas fijadas por lo Estados y llevadas a cabo por los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Roca, Felipe. *Glosario de Comercio Exterior*. ISEF. México, 2001.
- ALADI. *Estructura y evolución del comercio regional*. 1987
- Almada, Ignacio. "Salud, muertos que no hacen ruido" en: *El desafío mexicano*. México, Océano. 1982.
- Banco Nacional del Pequeño Comercio. *El comercio en la historia de México*. Banpeco, 1988.
- Barkin, David. *El uso de la tierra agrícola en México*. Seminario de Economía Agrícola del tercer Mundo. México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1969.
- Blanco Mendoza, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. F.C.E. México, 1994
- Boltvinik, Julio ; Hernández Laos, Enrique. "Origen de la crisis industrial. El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, un análisis preliminar", en Rolando Cordera (selec.) *Desarrollo y crisis de la Economía mexicana*. Fondo de cultura Económica, México 1981.
- de la Madrid Hurtado, Miguel. *Plan Nacional de Desarrollo*. México, 1984.
- D. Salvatore. *Economía Internacional*. McGraw Hill. Estados Unidos. 1998
- E.Y. Park, editor. *Small and Medium-Sized Enterprises and Economic Development*. Korea Development Institute, APEC, 1995
- Foreman- Beck, James. *Historia Económica Mundial*. Prentice Hall. Madrid, España. 1995
- Gil Díaz, Francisco. *Mexico's Path from Stability to inflation. World Economic Growth*. San Francisco , 1984
- Gili, Eduardo (coordinador). *Estudios sobre el sector externo mexicano*. UAM. México, 1990.
- Gobierno de la República. *Criterios generales de Política Económica*. México. 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000.
- Hecksher, Eli F. *La época mercantilista*, México, FCE, 1993
- Hobsbawn, E. J. 1997 "The development of the world economy" Cambridge Journals of Economics.

- Keynes, John M. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. FCE, México. 1963.
- López Portillo, José. *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*. México, Porrúa. 1985.
- Mantey Guadalupe. *La inseguridad del sistema financiero internacional*. UNAM, CCH. 1991
- María y Campos de, Mauricio. “El cambio estructural en la evolución reciente de la economía Mexicana”. Seminario de Programación y Presupuesto: *Cambio Estructural en México y el Mundo*. 1987. Fondo de Cultura Económica.
- Mateo, Fernando de. “La política comercial de México y el GATT”, *El trimestre Económico*. Marzo de 1988.
- Méndez, J. Silvestre. *Problemas económicos de México*. McGraw-Hill, 1995.
- Ministerio de finanzas. *On the Banks self assessments result of asset quality*. Reporte del Banco de Japón. Enero de 1998.
- Mueller Dennis C. “A Global Competition Policy for a Glibal Economy” en Griesch Herbert, *Merits and Limits of Markets*. Springer 1997.
- Organización Mundial del Comercio: Primer informe de la Secretaria de la OMC sobre la evolución del comercio de 1997.
- Organización Mundial de Comercio: Reporte Anual de la OMC, 1998, vol. 2.
- Ortiz Wadgyamar, Arturo. *Introducción al comercio Exterior de México*. UNAM. Ed. Nuestro Tiempo. México, 1993.
- Oyarzun de la Iglesia, Javier. *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*. En González, Sara (coord.) *Temas de Organización Económica Internacional*. México. McGraw Hill: 1993.
- Rey Romay, Benito. *La integración comercial de México*. S. XXI, UNAM, México, 1991
- Ricardo, David. *Principios de economía política y tributación*, 1ª ed. De 1817, México, FCE 1959,
- Sarmiento, Humberto. “*Repercusiones de la apertura comercial en la economía mexicana*”. En *Comercio Exterior*, octubre de 1999.

- SECOFI. *México en el comercio internacional*. México, 1990
- SECOFI. *Programa para la modernización y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria*. 1991-1994.
- Secretaría de Programación y Presupuesto. *Plan Global de Desarrollo 1980 – 1982* SP y P. México SPP. 1980
- Secretaría de Relaciones Exteriores: *Comunicado de prensa de la Secretaría de Relaciones Exteriores del 22 de Abril de 1999*.
- Serra Puche, Jaime Dr. *La reciprocidad internacional a la apertura económica de México*. SECOFI. México, 1994.
- Servicio Macroeconómico de CIEMEX-WEFA. *Perspectivas Económicas de México*. CIEMEX-WEFW. México. Diciembre de 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000.
- Sirc. L. *Iniciación al Comercio Internacional*. Ed. Siglo XXI. México. 1976
- Smith, Adam. *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* México- Buenos Aires, FCE, 1958.
- Stuart Mill, John. *Principios de economía política*, México, FCE, 1943
- Ten Kate, Adriaan. "La apertura comercial de México, experiencias y lecciones". En "Estudios sobre el sector externo mexicano". Eduardo Gili, coordinador. UAM. México. 1990
- Torres Gaytán, Ricardo. *Teoría del comercio internacional*. 6ª ed. México, Siglo XXI, 1997.
- UNCTAD. *Informa de 1997 sobre las inversiones en el mundo*. ONU 1998
- UNCTC 1990-1997 "Regional economic integration and transnational corporations in Europe, North America, and Developing Countries". ONU, 1997.
- Villareal, René. *Hacia una Nueva Economía de Mercado, Institucional y Participativa*. Ediciones Castillo, S.A. de C.V., Monterrey – México. 1998.
- World Bank. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington D.C. – E.U. 1997.
- Yergin Daniel, Stanislaw Joseph. *The commanding heights*. Simon and Schuster 1998 Capítulo 13.

HEMEROGRAFÍA Y ESTADÍSTICAS

- Avila Connely, Claudia. *Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas*. En "Comercio Exterior". Febrero de 1994. México
- Banco de México. *Indicadores económicos*. 1988
- Banco Nacional de Comercio Exterior. *Revistas de Comercio Exterior*. De 1989 a 1999
- BANCOMEXT. "Algunos rasgos de la transición Mexicana a la Economía Global". En *México, Transición Económica y Comercio Exterior*. FCE y Bancomext. México, 1999.
- Cervantes, Jesús. *Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana*. En "Comercio Exterior". Marzo de 1996. México,
- EL FINANCIERO. **Incremento récord de las exportaciones mexicanas a Alemania**. "Sector Externo" Marzo 20 de 2000. Pág. 38
- EL FINANCIERO, Sección Economía. **"Déficit comercial de 7 mil 742 mdd durante 1998; el más alto en el sexenio de Zedillo"**. Miércoles 10 de febrero de 1999. Pág. 12
- EL FINANCIERO Sección Economía. **"Asciende a 185 mil mdd el intercambio comercial entre México y Estados Unidos."**. Lunes 15 de febrero de 1999. Pág. 24.
- EL FINANCIERO. **Aumentó 5.6% el déficit comercial de México con Italia en 99**. "Sector Externo", Marzo 27 de 2000.
- EL FINANCIERO Enero – Mayo 1998 (Edición especial) **"La nueva era de la industria maquiladora"**
- EL FINANCIERO 1998. Suplemento Especial: **Industria Maquiladora rumbo al nuevo milenio**. "Inicio y desarrollo de la industria". Pág. 4.
- EL FINANCIERO 1998. Suplemento Especial: **Industria Maquiladora rumbo al nuevo milenio**. "Oportunidad y riesgo en la economía nacional". Pág. 12
- EL FINANCIERO. Jueves 21 de Enero de 1999. **La industria maquiladora, sector estratégico para generar divisas y financiar una parte del déficit comercial**.

- EL FINANCIERO. **Aporto 44% de las exportaciones totales mexicanas de la industria maquiladora en 1998.** Martes 19 de Enero de 1999. Pág. 23 A
- EL FINANCIERO. **Negocian maquiladoras estímulos tributarios.** 10 de Marzo de 1999
- Gazol Sánchez, Antonio. **“Evolución reciente de las importaciones”** de *“El Economista Mexicano”*. Vol. XV. No. 3. Enero – Febrero 1981.
- Gerencia para los Tratados de Libre Comercio. ***El comercio exterior con Francia.*** En “Comercio Exterior”. Noviembre de 1996.
- Gómez, Arnulfo. ***Las relaciones económicas de México con la Unión Europea.*** En “Comercio Exterior”. Noviembre de 1999.
- Hernández Cervantes Héctor. ***“La política de comercio exterior de México”.*** *“El Economista mexicano”* Vol. XV. Num. 3 Mayo-Junio 1981. Colegio Nacional de Economistas.
- López Villafane, Victor; Navarro, Luis Oliver. ***Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial.*** En “Comercio exterior”. Enero de 1998. México.
- Pérez, Carlota. ***La modernización industrial en América Latina y la herencia de la Sustitución de importaciones.*** En “Comercio Exterior” Mayo de 1996. México
- Rozo, Carlos. **México y la Unión Europea. “La integración regional de México”.** En “Comercio Exterior”. Junio de 1999. México.
- Salomón, Alfredo. ***Evolución de las exportaciones en el período 1973 a 1995.*** En “Comercio Exterior “. Noviembre de 1996. México.
- Santamaria casas, Oscar. ***Relaciones Económicas entre México y Canadá.*** En “Comercio Exterior”. Julio de 1996. México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. ***Estadísticas de la Balanza Comercial de México y de las exportaciones mundiales y mexicanas.*** 1987-1997
- Secretaría de Programación y Presupuesto del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. ***Estadísticas de Comercio Exterior de México.*** 1978, 1982-1986

- Secretaría de Programación y Presupuesto del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *Anuarios de estadísticas de los Estados Unidos Mexicanos*. 1982, 1987
- The World Bank. *World Bank Tables; External Debt of Developing Countries I, II, III*. 1988-1999
- The Mexican Economy. *México's major trading partners*. Estadísticas del Banco Mundial y del Banco de México. 1995
- Torres Gaytán, Ricardo. *Aspectos cualitativos del desarrollo económico mexicano: 1950 a 1975*. En "Comercio Exterior". Diciembre 1975. México.
- Varela Llamas, Rogelio. *Factores determinantes del saldo de la balanza comercial en México, 1989- 1998*. En "Comercio Exterior". Octubre de 1999. México
- Vázquez Tercero Héctor. *Medición del flujo de efectivo de divisas de la balanza comercial de México*. En "Comercio Exterior". Agosto de 1995. México.

OTRAS FUENTES

- Coll-Hurtado, A. Y M. Pereña-García: **"Relaciones Económicas Internacionales"** en *Atlas Nacional de México* V.III; hoja VII.2.1. Instituto de Geografía, UNAM, México, 1991
- Estadísticas, Gráficas y análisis del Banco de Comercio Exterior. www.bancomext.com.mx/sicrei/estadisticas/espanol/e-principal.htm.
- Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. pnd.presidencia.gob.mx/pnd/cfm/index.cf,
- Organización Internacional de Comercio. www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/stat_toc_s.htm
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. www.inegi.gob.mx/difusion/espanol/acercamexico/facermex.html.
- Banco Mundial. www.worldbank.org/External/lac/lac.nsf

- Subsecretaría de Política Industrial y de Comercio Exterior (SPICE). www.spice.gob.mx/propice
- Unidad de Desregulación Económica. www.economia.gob.mx