

36



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN.

**ALCANCES Y LÍMITES DEL FOMENTO A LAS
EXPORTACIONES MEXICANAS BAJO EL PROGRAMA
ALTEX FRENTE AL TLCAN (1994-1998).**

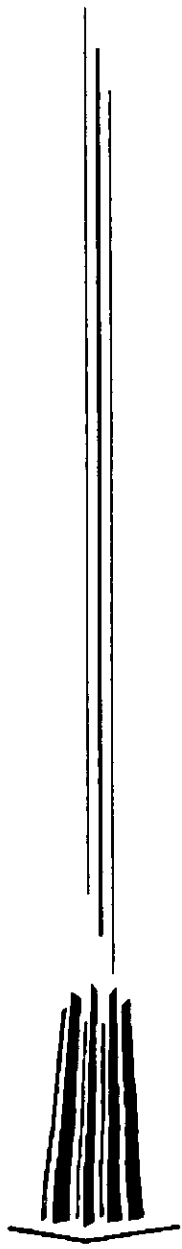
296753

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A:
FRANCISO ORTEGA DURÁN.**

**ASESOR:
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ.**





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.

Por el tiempo que compartimos.

*A mi madre por su apoyo.
A Sandra por su amor y comprensión.
A Mariana e Ileana mis hijas, por ser
el impulso en mi vida.
A Lupita y Alicia por su ayuda.
A ti padre en tu memoria.*

INDICE

Introducción	1
1. Política de apertura en México	5
1.1. Antecedentes	7
1.2. Inserción de México al contexto internacional actual	16
1.3. Estrategia de apertura comercial	20
1.3.1. El ingreso de México al GATT.	26
1.3.2. Proceso de desregulación de los mercados.	30
1.4. Promoción de exportaciones.	34
1.5. Estrategia mexicana ante la conformación de bloques	37
2. Trascendencia del TLCAN en el marco de la apertura comercial mexicana	39
2.1. Factores internos y externos que llevan a México a la Firma del TLCAN.	43
2.2. Análisis y estructura del TLCAN.	50
2.3. Impacto del TLCAN en la industria nacional	61
2.4. Importancia del factor tecnológico en las perspectivas de desarrollo de la industria nacional.	65
3. Alcances y límites del Programa ALTEX en el marco del TLCAN.	68
3.1. Retos de la estrategia de fomento a las exportaciones en México.	70
3.2. Estructura y funcionamiento del Programa de Fomento a Empresas Altamente Exportadoras ALTEX.	75
3.3. Actitud del sector empresarial mexicano ante el Programa ALTEX.	78
3.4. Beneficios del Programa ALTEX en el comportamiento del comercio exterior mexicano en América del Norte.	81
3.5. Papel de las maquiladoras y grandes corporaciones ante las tendencias del comercio exterior mexicano en el marco del TLCAN.	87
3.6. Evaluación y Perspectivas.	90
Conclusiones	93
Anexos	99
Bibliografía	101
Hemerografía	103
Documentos oficiales	108

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo mostrar la importancia del programa ALTEX como mecanismo de apoyo a las exportaciones mexicanas en el marco del TLCAN.

El programa ALTEX es un instrumento de fomento para las exportaciones, que se encuentra sustentado en el decreto del 11 de mayo de 1995, que apareció en el Diario Oficial de la Federación.

Dicho programa tiene la intención de estimular las exportaciones a través de apoyos fiscales, aduaneros y administrativos, entre los que resaltan la devolución en saldos a favor del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por SECOFI, desaduanamiento de mercancías de exportación en la aduana de salida cuando hayan sido despachadas en alguna aduana interior y posibilidades de nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Dentro de los requisitos que exige el programa para su operatividad, por ejemplo para exportadores directos es demostrar exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o el equivalente al 40% de sus ventas totales en el periodo de un año, para exportadores indirectos demostrar su incorporación en ventas al exterior de productos por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Para efectos de esta investigación se tomó como base el modelo neoliberal el cual contempla entre sus principales fundamentos; la apertura comercial, la cual se entiende como encaminar el desarrollo de cualquier país al mercado internacional, a través de la desregulación de los mercados entendida como la eliminación de controles excesivos que existen en cualquier país con la intención de proteger a la industria doméstica anteponiendo restricciones cuantitativas, como son: permisos previos de importación y cualitativos donde se encuentran los aranceles.

El sector privado se consolida como el promotor del desarrollo del país, desplazando al Estado de su función de rector de la economía. Asimismo, se pone en práctica por parte del Estado la estrategia de Promoción de las Exportaciones que busca impulsar el desarrollo del país hacia el mercado externo, cobra importancia la penetración de productos nacionales en el mercado mundial, se busca la diversificación de nichos de mercado, la captación de flujos de capitales que permitan el perfecto funcionamiento del modelo.

Para tal efecto se propicia la apertura a la inversión extranjera proporcionándole las garantías necesarias y reduciendo progresivamente los obstáculos existentes con el fin de recoger los beneficios que trae consigo, como el flujo de capitales y el acceso a tecnología necesarios para alcanzar la globalización de la economía.

La hipótesis pretende demostrar que las grandes corporaciones y maquiladoras son básicamente quienes reciben el subsidio estatal del Programa ALTEX, asimismo, se demostrará que el programa está ayudando a disminuir el desequilibrio en balanza comercial, la cual muestra una tendencia deficitaria entendiéndose como una mayor dinámica hacia las importaciones y un escaso crecimiento de las exportaciones. El objetivo será el de evaluar la trascendencia del ALTEX como mecanismo de fomento a las exportaciones mexicanas a través de la serie de apoyos financieros, administrativos y aduaneros que contempla dicho programa.

En este sentido, la tesis se divide en tres capítulos, el primero es un análisis de la Política de Apertura Comercial en México, la cual es implementada en el país a raíz de la crisis de la deuda externa en 1982, es así que se plantea la necesidad de llevar a cabo un proceso de diversificación de las exportaciones, que en ese entonces se reducían al petróleo y algunos productos agrícolas, la ampliación de mercados, que se traduce en la búsqueda de nuevos socios comerciales y finalmente el crecimiento de las empresas participantes, con el objeto de que adquieran solidez y presencia en el mercado mundial.

El segundo capítulo es un estudio de la trascendencia del TLCAN en el marco de la apertura comercial mexicana. La adhesión del país al Tratado de Libre Comercio con América del Norte representa en primer lugar el aseguramiento de un mercado que rompe las limitaciones de un mercado nacional, para la colocación de exportaciones manufactureras; así también, lograr mayor credibilidad y sustentabilidad al proceso de apertura, en relación con la imposibilidad de dar marcha atrás, lo cual va dirigido a los empresarios para que tomen más en serio sus decisiones de modernización de la planta productiva, asegurándose una visión a largo plazo y quizá lo más importante resulta ser un incentivo para la afluencia al país de inversión extranjera directa, en montos suficientes para continuar con el modelo económico implantado.

El tercer capítulo pretende analizar los Alcances y Límites del Programa ALTEX en el marco del TLCAN. Es importante saber hasta donde ha alcanzado el programa a apoyar a la industria nacional, así también resulta trascendental conocer la respuesta del sector empresarial ante la utilización del programa. Se citará además de alguna manera el Programa PITEX, el cual ha apoyado a la industria maquiladora en su crecimiento pues es una gran generadora de divisas para país y es la de más dinamismo en el sector manufacturero.

Asimismo, en este capítulo se determinarán los beneficios del programa ALTEX en el comportamiento del comercio exterior mexicano. El papel que juegan las maquiladoras y grandes corporaciones en el mismo, ya como parte final se localizarán y analizarán las perspectivas e implicaciones de las modificaciones más recientes al programa.

Por último, en las conclusiones, se tratan de recuperar los elementos sobresalientes plasmados a lo largo de estos tres capítulos, dando un enfoque personal, sobre los "Alcances y límites del fomento a las exportaciones mexicanas bajo el programa ALTEX frente al TLCAN 1994-1998".

1. Política de Apertura Económica en México.

Ante los problemas económicos de 1983, para enfrentar los compromisos financieros con la banca internacional, el país inicia un proceso de reestructuración con el objeto de vincular a la economía nacional al comercio mundial, a través de privatizar empresas públicas, liberar y desregular la economía.

Esta nueva estrategia en la conducción de la economía se fundamenta a través de un cambio de la política comercial enfocada a la satisfacción de un mercado doméstico cautivo a la de una política comercial dirigida al mercado internacional en el cual es imprescindible crear un ambiente propicio que permita consolidar el papel de las exportaciones como las proveedoras de las divisas necesarias para el crecimiento del país.

En este contexto es que la apertura externa de nuestra economía plantea la necesidad de llevar a cabo un proceso de diversificación de las exportaciones, esto es dejar de ser un exportador neto de petróleo, así como también la ampliación de mercados, que se traduce en la búsqueda de otros mercados con el fin de disminuir la dependencia y vulnerabilidad con el mercado estadounidense y finalmente el crecimiento de las empresas participantes con el objeto de que adquieran más solidez y presencia en el mercado mundial.

En el nuevo modelo de desarrollo el sector privado se consolida como el motor de crecimiento, se procede a la disminución de participación del Estado en la economía. "lo cual fue acentuado por la escasez de recursos que la crisis de la deuda externa de 1982 vino a representar, para el gobierno. Éste disciplinó sus finanzas a las condiciones financieras internas, y por lo tanto se sujetó más en torno a las leyes del mercado permitiendo mayor participación del sector privado en la economía, como respuesta a la incapacidad de la participación del Estado para alcanzar el crecimiento económico sostenido".¹

1/ Huerta G., Arturo. La Política Neoliberal de Estabilización Económica. Editorial Diana. México, 1994. p.19.

En el presente capítulo trataremos de dar un panorama general del proceso mediante el cuál, México ha pasado de ser un país con una política comercial enfocada al mercado interno a una política comercial de promoción de las exportaciones que finca su desarrollo en el mercado externo

1.1. Antecedentes.

A partir de los años 40's , se observó a nivel mundial un cambio en los países subdesarrollados, que de un modelo económico de enclave primario-exportador pasan a uno de industrialización por sustitución de importaciones.

En el caso de México esta estrategia tuvo como base la de crear una industria nacional para ayudar a su crecimiento y hacer que disminuyera su dependencia de las importaciones.

El logro de estos objetivos fue llevado a cabo mediante las siguientes medidas adoptadas por el gobierno en turno:

1. Creación de una ley de industrias nuevas y necesarias, cuyo fin fué otorgar exenciones fiscales a las nuevas inversiones, a través de la condonación de impuestos, como los de importación, renta, utilidades, contribuciones federales, etc. "Para poder gozar de los estímulos que la ley de industrias nuevas y necesarias ofrecía., la nueva industria debía mostrar la cantidad de divisas que iba a ahorrar al país al iniciar la fabricación de un producto sustituyendo la importación que de estos productos se venían realizando en el pasado". ²
2. Imposición de permisos previos, este fué un mecanismo que fortaleció a la industria nacional independiente de la calidad y precio, ya que se alejaba de cualquier producto del extranjero que pudiera ocasionarle competencia.
3. Aranceles a la importación, éste mecanismo tenía como fin obstaculizar la importación, a través de aranceles que se fijaban de acuerdo a la necesidad del país.

^{2/} Maerker, Gunter: La Nueva Devaluación 1994-1995. Ed. Guma, México. pág. 50.

4. Precios oficiales que consistió en fijar un precio oficial, para determinar la base gravable a los productos foráneos que pudieran representar competencia a la industria nacional.

El Gobierno de México se fija como meta la reestructuración de la economía nacional, todo esto, regulado por el estado, quien sería el soporte del crecimiento económico. El Estado otorgaba todo; excepciones y devolución de impuestos a los empresarios; precios y tarifas subsidiados, con el objeto de alentar la actividad industrial.

En caso de los impuestos, eran tan bajos que no alcanzaban a financiar el gasto público, en particular, a las inversiones en infraestructura, por ello, en repetidas ocasiones fue necesario solicitar créditos externos para materializar los proyectos en infraestructura (ver cuadro 1).

Cuadro 1 ESTRUCTURA DEL GASTO PUBLICO 1950 - 1967.

ACTIVIDAD	PROMEDIO 1950 - 1958	PROMEDIO 1959-1967
Total	100.0	100.0
Infraestructura	37.7	29.3
Educación	11.8	17.2
obras sociales (seguridad social, servicios hospitalarios)	8.5	11.9
fomento industrial y comercial	16.6	14.5
Defensa	9.2	8.0
otros (administración general y deuda pública)	16.2	19.1

Fuente: Mercado de Valores. Junio, 1986.

Así, es posible observar, que el mayor porcentaje del gasto público se dirigía a obras de infraestructura, que, en última instancia beneficiarían a la empresa mexicana. Los empresarios mexicanos a su vez ganarían y deberían invertir nuevamente. Los demás sectores se "beneficiarían" ante dicha estrategia. El Estado otorgó los estímulos, la industria ganó pero contrario a lo esperado, no invirtió, por lo tanto, no se dieron los resultados esperados. El gobierno mexicano no controló eficazmente el proceso de crecimiento de la economía, ni las actividades de los empresarios. Una parte de la economía sí progresó, pero a expensas de otros.

Esta estrategia conocida como "Desarrollo Estabilizador" no logró el desarrollo, ni la estabilidad que se pretendían alcanzar. El déficit público ocasionado por las bajas cargas impositivas y las altas erogaciones en proyectos de infraestructura sobre todo; el abandono del sector agrícola y la excesiva protección otorgada a las empresas, agravaron la situación económica de México a finales de los años sesenta.

La situación económica de México durante 1970, presentaba serios desajustes. La estrategia proteccionista orientada a eficientar la industria nacional, no rindió los frutos esperados en ese sector, no se creó la industria vigorosa que produjese con calidad y competitivamente a nivel internacional.

"Se había acordado tácitamente que el ahorro y la inversión serían realizados por la iniciativa privada. Así pues, los ahorros públicos que podían obtenerse de las ganancias de las empresas públicas se inhibían por una política populista de doble filo consistente en establecer precios subvaluados para los servicios y productos públicos como el petróleo, electricidad, transporte, etc. El ahorro público era más bien transferido a las ganancias privadas".³

3/ Basáñez, Miguel. La Lucha por la Hegemonía en México. 1968-1980. Ed. Siglo XXI, México 1987. p. 144

Otro de los elementos que influyeron en el desajuste de la economía mexicana de principios de los setenta, fue el empleo de los aranceles como medida de protección a la producción interna . Gracias a dicha protección, era redituable cualquier inversión en México, ya que el mercado estaba asegurado. Las inversiones extranjeras fueron las de mayor presencia durante los años de 1955 a 1980, disfrutaron de manera permanente de un mercado protegido contra cualquier competencia internacional, obteniendo ganancias considerables, tenían la protección del Estado , a través de subsidios, franquicias, control de los salarios, etc.

La estructura de la industria del modelo implementado, se integraba por un lado, de un amplio sector manufacturero de bienes de consumo - textiles, alimentos, productos de cuero, productos que contenían tecnología sencilla y tradicional y estaban en manos de pequeños y medianos empresarios. Por otro lado existía un pequeño sector industrial pero mucho más fuerte y poderoso que el primero, el cual producía bienes intermedios, durables y de capital, este sector empleaba alta y media tecnología moderna, como automotores, maquinaria. Dentro de este tipo de empresas participaban capitales extranjeros quienes tenían el control de la producción y la operación.

En 1970, el Banco de México registró 1915 empresas extranjeras operando en México. El valor de la inversión extranjera directa en ese mismo año ascendió a 2 822 millones de dólares, de los cuales el 80% correspondía a corporaciones o ciudadanos estadounidenses. El 20% restante estaba distribuido entre otros países: Alemania, Inglaterra y Suiza representaban el 3% cada uno. En cuanto el número de empresas, las estadísticas son parecidas: el 77% (1481) empresas eran de Estados Unidos; Alemania Occidental, Inglaterra y Suiza contaban con el 3% cada una. ⁴

4/ *ibidem.*

Durante los años de vigencia del modelo de sustitución de importaciones no se formuló una verdadera política de desarrollo económico ni de desarrollo industrial, lo que se hizo, fue aplicar sin control alguno, y de forma permanente una serie de barreras arancelarias y no arancelarias con el objeto de impedir y retardar el flujo de mercancía importada, a falta de una política comercial bien definida y coordinada.

En los primeros años de 1970, se hacen patentes, una constante disminución de la inversión privada, un creciente déficit fiscal del gobierno, el cual pretendió cubrirse en constantes ocasiones con endeudamiento. Esta situación trae como consecuencia que la llamada política de sustitución de importaciones no responda ya a las condiciones de la economía mexicana de aquellos años, y, por lo tanto, se establezcan nuevas formas y lineamientos para afrontar la situación.

Con el régimen de Luis Echeverría Álvarez, el gasto público se incrementó considerablemente con el objeto de reactivar la economía, sustentando el endeudamiento interno y externo. "Mientras en 1970 el crecimiento del producto interno bruto fue de 6.9%, con un gasto público efectivo que representó el 24.8% del PIB, durante 1975 el crecimiento económico fue de 4.2%, con un gasto público equivalente al 36.2% del PIB"⁵. El gasto público pretendió substituir la escasez de inversión privada y permitió en gran medida obtener algunos repuntes económicos, no obstante, dicha medida lo que realmente hizo, fue agudizar aun más los desequilibrios estructurales de la economía mexicana.

5/ Pazos, Luis, Futuro Económico de México, Ed. Diana, México, 1977. p.66-68.

Durante este sexenio, el sector paraestatal se había agigantado a pasos enormes, con el objeto, por un lado, de generar empleos, que la industria y otros sectores de la economía no habían podido generar, y, por otro lado, con la creación de instituciones y empresas que beneficiaron a la iniciativa privada. Existían empresas paraestatales que, dada su ineficiencia y exceso de personal no generaban recursos para pagar por sí mismas ese endeudamiento. Al contrario, necesitaban cada día más dinero para poder pagar los créditos anteriores y hacer frente a sus necesidades futuras.

De esta manera, la deuda externa se fue incrementando paulatinamente. En el periodo de 1970 a 1976, la deuda se incrementó en una cantidad mayor a toda la deuda acumulada en la historia de México. ⁶ al alcanzar el 501% comparado al periodo de 1965-1970.

Cuadro 2 INCREMENTO PORCENTUAL DE LA DEUDA EXTERNA DE MEXICO DE 1960 A 1976.

1960 - 1965	75.1%(1032 millones de dólares)
1965 - 1970	80.0%
1970 - 1976	501.9%(19600 millones de dólares)

Fuente: Banco de México y CEPAL.

Aunque hubo otras razones que llevaron a la crisis de 1976, se pueden considerar como las más importantes, además del endeudamiento excesivo ya mencionado, la fuga masiva de capitales cuyo comienzo se dió en mayo de 1973, y se acentuó debido a los rumores entre los círculos empresariales en torno a una reforma a la propiedad rural y urbana, a los congelamientos de depósitos bancarios y la nacionalización de empresas transnacionales. Esta situación repercutió negativamente en la paridad cambiaria, la situación económica del país en general era caótica, y para 1976 se da una devaluación de casi el 100%.

6/ *Ibidem.*

Esta última medida llevó a Echeverría a establecer un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) mismo que es asumido comúnmente por el presidente entrante José López Portillo, durante sus primeros años de gobierno, López Portillo lleva a cabo una serie de políticas de reducción del gasto público, promueve la inversión privada, incluyendo la extranjera, y pretende liberar los precios, disminuir la inflación y fomentar las exportaciones.

López Portillo subrayó, desde su campaña que su política-económica estaría determinada por dos objetivos prioritarios: producción alimentaria y energéticos. Los resultados de esas medidas no fueron tan sorprendentes como lo fueron los alcances que se lograron "temporalmente" en los energéticos.

"En 1979 se incrementaron los precios del crudo en un 100%, lo cual duplicaba los ingresos PEMEX por concepto de exportación del crudo y estimulaba las exportaciones. Durante marzo de 1981, las reservas comprobadas del hidrocarburo habían llegado hasta los 72 000 millones de barriles, compuestos por 57 000 millones de barriles de petróleo crudo y 75 trillones de pies cúbicos de gas natural. Se decía que México era el quinto país del mundo en cuanto a reservas de petróleo".⁷

Este "boom" petrolero permitió sanear la crisis de manera temporal y motivó continuar con el desmedido gasto público, el cual ahora se dirigía a la instauración de la industria petrolera, actitud que, más que traer solución a la dañada economía mexicana, trajo más problemas en su futuro, ya que la deuda se paso de 6 000 millones de dólares a 19 600 en el sexenio de 1976-1982 por lo tanto, la base de la economía mexicana se sustentó en el petróleo, el cual fue presentado como garantía para seguir endeudándose, ya que el aval serían las reservas probadas de crudo, que como ya se mencionó alcanzaron los 72 000 millones de dólares.

7/ Riding, Alan, Vecinos Distantes, Un Retrato de los Mexicanos, Ed. Joaquín Mortiz/Planeta, p.201, México, 1989.

Debido a la explotación petrolera, y puestos gran parte de los recursos de México en la exportación de un solo producto, se llegaron a obtener tasas de crecimiento como nunca en la historia del país, entre un 7 y 8% de crecimiento anual durante los años de bonanza de la exportación petrolera, no obstante, fueron efímeras. Para fines de 1981 los precios internacionales del petróleo caen drásticamente y con ello los ingresos provenientes de su venta. Las exportaciones se redujeron de un millón a 460 000 barriles diarios en junio de 1981. Para cubrir un descenso de 6000 millones de dólares que se esperaba ingresaran al país por concepto de venta del crudo durante 1981, el gobierno contrató un sin número de préstamos con el extranjero, y unos meses antes se habían signados contratos para abastecer a la Reserva Estratégica de Estados Unidos con un pago anticipado de mil millones de dólares.⁸

México estaba hundido en préstamos, y el petróleo que pudo significar una real solución al crecimiento anhelado, lo único que hizo fue dejar al país en la peor de las crisis económicas que nunca antes se hayan experimentado. Es durante estos años cuando se experimentan dos devaluaciones del peso, se propició una fuga masiva de capitales, se produjeron movimientos financieros especulativos que desalentaron la inversión financiera.

Ante este panorama económico desalentador, y con serias reivindicaciones políticas y sociales debidas sobre todo a la inconformidad por parte de empresarios y grupos de particulares por la medida presidencial de López Portillo de nacionalizar la banca, Miguel de la Madrid llega a la presidencia de la república proponiéndose el saneamiento de la economía y preparar las condiciones para integrar a la economía mexicana en la dinámica mundial.

8/ *ibidem.*

La estrategia se dirigió sobre todo, a atacar el problema financiero, imponiendo medidas para reducir el enorme déficit público y se pretendió incrementar los ingresos públicos. Se estimuló a las tasas de interés con el objeto de hacerlas atractivas y evitar la fuga de capitales.

El endeudamiento experimentado en el sexenio de De la Madrid, llevó a esa administración, a redefinir el modelo exportador hasta entonces implementado. La estrategia exportadora fue considerada como una opción viable para obtener algunos repuntes en el crecimiento del país. Ingresarían a México, divisas por concepto de exportaciones, al mismo tiempo que, a través de la actividad exportadora, se forzaría a los empresarios a renovar e incentivar sus procesos productivos. De esa manera, este nuevo enfoque en la política comercial de México, se consideró como el medio para articular tanto el comercio exterior, como a la misma industria, al igual, serviría de ajuste estructural de la economía mexicana.

1.2. Inserción de México al actual contexto internacional.

La dinámica de la industrialización en México descansó por décadas en la política proteccionista de permisos previos de importaciones. Tal esquema pretendía reducir las presiones sobre el sector externo y alcanzar un dinamismo autosostenido, basado en el mercado interno. La economía alcanzó altas tasas de crecimiento pero la industria nacional desatendió la producción de bienes de capital y tecnología. Ello obligó a importar dichos bienes e intensificar relaciones comerciales con los países desarrollados en especial con Estados Unidos.

Es así que México al tomar la iniciativa de reforma estructural en 1983, seguida de la decisión en 1985 de apertura económica y adhesión al GATT, da inicio a una reestructuración profunda del sector manufacturero, se consolida la reducción de las funciones económicas promotoras del desarrollo por parte del Estado.

Desde 1988 el país se enfrascó en un profundo y acelerado proceso de apertura al que se había comprometido con motivo de su ingreso al GATT. A partir de 1990, la política comercial tiene como principal eje los esfuerzos encaminados hacia una mayor integración formal con los E.U. y, a partir de 1991 con Canadá.

En este sentido es que la tendencia de la economía mexicana, se perfila hacia la transición de un sistema y una estructura más eficaces e internacionalmente más competitivos dentro de una integración firme y segura a la economía de México con la de Estados Unidos y Canadá, que en buena medida se ha formalizado en virtud del Tratado de Libre Comercio de América del Norte suscrito en 1993 y vigente desde enero de 1994.

Cuadro 3**Concentración de las Exportaciones por
Mercado de Destino 1993 - 1996**

	1993	1994	1995	1996
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
América del Norte	86.0	87.3	85.9	86.1
Estados Unidos	83.1	84.9	83.4	83.8
Canadá	2.9	2.4	2.5	2.3
Europa	5.4	4.9	5.1	4.2
América Latina	4.3	3.8	6.0	4.9
Asia	2.5	2.5	2.5	2.9
Otros	1.7	1.5	0.5	1.9

Fuente: Banco de México.

Esta orientación de las exportaciones manufactureras de México a Estados Unidos han registrado no sólo una dinámica importante sino que han tendido a diversificarse.

El crecimiento de las exportaciones como el de las importaciones de la industria manufacturera indican claramente el incremento en el grado de internacionalización de la industria.

Sin duda, otra característica de la inserción del país al actual contexto internacional ha sido como la de nación maquiladora. Este sector de exportación a raíz de la apertura ha incrementado substancialmente su desarrollo "El número de establecimientos aumento de 987 en 1996 a 3 mil 950 en abril de 1998, misma que generaron un millón 13 mil 670 empleos". ⁹

En ese mismo sentido han establecido un nivel récord en su dinámica dentro del Comercio Exterior de México, de ahí su importancia reciente que les ha permitido representar "el 43% de las exportaciones totales, participación que al principio de 1995 era de 35%". ¹⁰

9/ "El Repunte de la Industria Maquiladora" ANIERM, No. 19, Junio, México

1998.

10/ *Ibidem.*

Indudablemente la industria maquiladora de exportación es el segmento de la industria manufacturera que mayor dinamismo ha mostrado gracias al aprovechamiento de las ventajas de comercialización y distribución de sus productos, así como también debe mencionarse los apoyos fiscales que el gobierno ha implementado como son "autorización temporal de materias primas, maquinaria y componentes libres de arancel, como la posibilidad de ventas al mercado nacional hasta el 100% a partir del 2001, y despacho aduanero simplificado". ¹¹

Cuadro 4

Salario Mínimo Real

(Indice 1980 = 100%)

ANOS	S.M.R.
1982	89.9
1983	74.2
1984	69.0
1985	69.5
1986	63.0
1987	59.1
1988	51.8
1989	48.6
1990	44.1
1991	42.2

Fuente: INEGI.

Se puede observar cómo los salarios mínimos reales han caído, significativamente a lo largo de la instrumentación de la política comercial, llegando a ser en 1991 el 42% del nivel alcanzado en 1980.

11/ Sagahon Hervert, Homero Manual práctico de Comercio Exterior. 4a. Edición, Ed. Dofiscal, México, 1996.

Otra característica del país en el actual contexto internacional, es como captador de Inversión Extranjera, las bases se dieron en 1989, bajo el gobierno de Salinas de Gortari que eliminó barreras y simplificó el proceso burocrático. "Así, por ejemplo, si antes el inversionista extranjero quería poseer más del 49% de una empresa debía contar con la autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras- que entrañaban procedimientos discrecionales y administrativos excesivamente complicados, ahora las nuevas reglamentaciones incluyen directrices precisas para la autorización automática hasta del 100% de propiedad extranjera en todos los sectores".¹²

Ahora la atracción de Inversión Extranjera Directa, ya no sólo proviene de los Estados Unidos en su mayoría, sino también del Reino Unido, Corea del Sur y Alemania.

Cuadro 5 Inversión Extranjera Directa (1994-1997)
Millones de Dólares

Tipo de Inversión	1993	1994	1995	1996	1997
Inversión Extranjera	33,308.00	19,155.00	-182.21.00	21,688.00	14,484.00
Directa	4,389.00	10,973.00	9,530.00	7,534.60	
De Cartera	28,919.00	8,182.00	-9,712.50	14,153.60	

Fuente: Departamento de Investigación Económica de la ANIERM, con datos del Banco de México.

Como se puede observar la inversión ha dado un giro en cuanto al tipo de destino, ya que anteriormente se trataba en su mayoría de inversión de cartera o capital especulativo y actualmente el 30% de dicha inversión es directa.

Así dentro de este escenario de oportunidades y enormes riesgos, México participa en la dinámica del comercio mundial.

12/ Acosta, Carlos. "Reformas económicas al gusto de Washington", Rev. Proceso, México, No. 759, Mayo 10, 1991.

1.3. Estrategia de Apertura Comercial

México inicia una reestructuración económica en 1982, al aplicar una política comercial que vincularía su desarrollo hacia la exportación de manufacturas. Esta medida es tomada a consecuencia de una crisis de pagos, dado que el carácter que adquirió fue fuertemente influido por la imposibilidad de hacerle frente a los pagos derivados de la deuda externa contraída.

Cabe mencionar que la decisión de apertura comercial no fue formada unilateralmente por el país. Hubo factores tanto internos como externos que provocaron su aplicación.

Dentro de los factores internos se encuentra el ya mencionado problema de la deuda externa. Desde finales de los setenta y principios de los ochenta la economía mexicana dependía en forma creciente de la disponibilidad de recursos externos para financiar las presiones que la dinámica económica generaba sobre el sector externo. Dichos recursos permitían hacerse de importaciones y por lo tanto de un crecimiento de la economía más allá de las posibilidades internas reales.

Cuadro 6 Deuda Externa 1960-1982

1960	1022	Millones de dólares
1970	6000	Millones de dólares
1976	19 600	Millones de dólares
1982	80 000	Millones de dólares

Fuente: CEPAL

Se puede observar el gran endeudamiento externo manifestado desde 1970 a 1982 cuando se paso de deuda externa

de 6 mil millones de dólares a una de 80 mil millones a fines de dicho periodo. Si a esto le sumamos que el país presentaba la situación más crítica en materia financiera de los países en desarrollo al destinar el 62% de sus ingresos por exportación al servicio de la deuda".¹³

La caída de los precios internacionales del petróleo vino a significar otra circunstancia de presión al cambio estructural.

Cuadro 7 **Etapa de Monoexportación Petrolera (1976-1981)**

Año	Exportaciones totales	Exportaciones petroleras	Exportaciones no petroleras	Exportaciones manufactureras
1976	3,655	563	3,093	1,730
1977	4,649	1,037	3,612	2,125
1978	6,063	1,863	4,200	2,574
1979	8,817	3,974	4,824	2,936
1980	15,511	10,441	4,692	3,383
1981	20,120	14,574	4,846	3,427

Fuente: Banco de México

Como se puede observar en el cuadro la economía mexicana en estos años dependía del ingreso de divisas y la captación de recursos fiscales derivados de las exportaciones petroleras "De tal manera que en 1981, las exportaciones petroleras generaron el 72.5% de los ingresos totales de exportación y casi el 50% de los ingresos fiscales".¹⁴

Bajo esta etapa de monoexportación petrolera las políticas económicas, industrial y comercial quedaron subordinadas al comportamiento de las exportaciones petroleras y a los ingresos que estas vieron generando y que, de acuerdo a los análisis del momento, apostaban precios futuros al alza en los mercados mundiales.

13/ Serbolov, Yuri. "La Superbanca, forzada a dejar de lado la ortodoxia con México" El Financiero, Julio 23, 1986.

14/ Villareal Rene. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial, Ed. Diana. México, 1988.

Sin embargo, las cotizaciones internacionales del petróleo tomaron por sorpresa los pronósticos que sobre la evolución de los precios se tenían "Los precios del barril bajaron 4 dólares en el mercado mundial",¹⁵ afectando profundamente a nuestro país por el alto grado de vulnerabilidad del sector externo al petróleo.

Otro factor muy vinculado al anterior, fue el alza en las tasas de interés internacionales, lo que provocaron un aumento relevante en la asignación de divisas al servicio de la deuda externa, que representaban en ese momento entre "10 mil a 12 mil millones de dólares anuales".¹⁶

Es en este momento inician las fricciones con la banca internacional, representada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), quien logra tener una gran influencia a través de sus recetas económicas conocidas como *Cartas de Intención*, y a través de ellas obligan al país a comprometerse a impulsar una reforma fiscal e incrementar los ingresos gubernamentales mediante la elevación de precios y tarifas que prestaba el sector público.

"La Carta de Intención que es elaborada bajo el marco del Plan Baker hace hincapié en profundizar los ajustes estructurales en materia de reconversión industrial, reestructuración del sector estatal y liberalización del comercio exterior. Asimismo, se compromete a apoyar al sector privado en su tarea de incrementar el empleo, la producción y la eficiencia".¹⁷

15/ Ibidem

16/ Ramírez, Carlos "Elogio al Plan Estructural de México", El Financiero. Julio 14, 1986.

17/ Ramírez, Carlos "La Carta de Intención obliga a aumentar los ingresos públicos". El Financiero. México, Febrero 23, 1986. pág. 11

Dichos compromisos se vieron plasmados en el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC), anunciado por el Secretario de Hacienda el 23 de junio de 1986. se baso en tres vertientes "1 reconversión industrial, disminuir las transferencias 40% en los últimos años; 2.La reorganización del estado -se mencionaba que hasta la fecha el tamaño del sector paraestatal había disminuido 40% al pasar de 1175 empresas a principios del gobierno de De la Madrid a 700 en 1986; 3.Continuar desmantelando el proteccionismo comercial, se aseguraba que aproximadamente 89% de las importaciones no tenían restricciones de permisos previos de importación, los aranceles oscilaban entre 0 y 49% y finalmente México debía ingresar al GATT".¹⁸

El modelo neoliberal, resulta ser la respuesta a los problemas económicos heredados de una política de corte proteccionista o enfocada a la exportación de un sólo producto, es así que la política comercial seguida por el gobierno mexicano a partir de 1983, se distingue más por una Balanza Comercial Superávitaria hasta 1990, si por la composición de las exportaciones.

Cuadro 8 Estructura de la Exportaciones de Mercancía

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Agropecuarias	5.33	6.03	6.06	13.36	7.47	8.06	7.07	8.08
Extractivas	70.23	65.42	63.35	38.63	40.92	31.58	34.69	35.62
Manufactureras	24.44	28.51	30.59	48.01	51.61	60.35	57.61	56.29
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	0	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaborado con base en Indicadores Económicos de Comercio Exterior del Banco de México.

Se observa que 1983 las exportaciones manufactureras ocupaban tan solo 24.4 del total de las exportaciones de mercancías, en 1988 eran ya el 60.35%, y en 1990 el 56.29% del total. Este cambio experimentado en las exportaciones de México parece haber alcanzado uno de sus objetivos en cuanto a la diversificación de sus productos a exportar, y no depender exclusivamente del petróleo.

18/ Ramírez, Carlos. *Ibidem*.

El 30 de julio de 1984, el ejecutivo federal presentó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), que se constituye como el programa especializado tendiente a regir las acciones en torno al cambio estructural de la economía y a su mayor capacidad de vinculación con el exterior.

Dentro de los objetivos de la estrategia del PRONAFICE, destaca el apoyo a la especialización y eficiencia de la industria exportadora conforme a la ventaja comparativa, el incremento sostenido de las exportaciones no petroleras y el impulso a los proyectos de infraestructura que beneficiaría el proceso de exportación.

Los cambios dentro del sector fiscal que por primera vez se emplean son la devolución de impuestos (CEDIS), aplicadas por cierto a las importaciones, y en las exportaciones se modificaría el tratamiento fiscal al eliminar los impuestos (CEDIS), sustituyéndolos por la devolución del IVA a las empresas de Comercio Exterior.

Durante el año de 1985, el gobierno crea al Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PORFIEEX), como sustitución del PRONAFICE, que no respondió a las expectativas creadas, de igual forma se visualiza a la exportación como la palanca de desarrollo para la modernización industrial del aparato productivo nacional y el cambio de la mentalidad empresarial, que vivió por años bajo el esquema de sustitución de importaciones y que tendría que revertirse para tomar conciencia de que su mercado sería el mercado mundial.

Al iniciarse la administración del presidente Salinas (1988-1994), se diseña el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMISE), este programa tuvo como propósito fundamental crear mercados competitivos que motivasen la inversión eficiente de los empresarios privados.

En el marco de un diagnóstico general que señalaba que la industrialización en una economía cerrada había dado lugar a altos costos, bajos niveles de calidad, rezago tecnológico, una asignación insuficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento, excesiva regulación dificultades de acceso de productos nacionales a mercados externos, y existencia de prácticas desleales de comercio exterior.

Para superar esos problemas, el programa se plantea cuatro objetivos: propiciar e crecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad; ese crecimiento sería resultado básicamente de la iniciativa del sector privado.

Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, impulsando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.

Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, crear empleos productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

El logro de estos objetivos se sustentaría en tres líneas estratégicas: Internacionalización de la industria nacional, consolidando la apertura comercial y promoviendo la inversión extranjera.

Promoción de exportaciones, a través del apoyo a las empresas exportadoras.

Desregulación económica para promover la competencia, lo que se reflejaría en mayor crecimiento y mejor calidad de los bienes.

1.3.1. El Ingreso de México al GATT.

Ante el cambio del modelo económico que el país inicia con el presidente Miguel de la Madrid, la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC) era algo que se buscaba desde 1979, sin embargo la legislación mexicana no concordaba con las políticas del organismo multilateral, el plan nacional de desarrollo industrial recomendaba el uso de subsidios para ciertos sectores. Finalmente en 1986 después de una serie de cambios a la política comercial llevada a cabo por el país en forma unilateral es que México, es aceptado como miembro del organismo internacional.

Muchos fueron los argumentos que en su momento se manejaron para justificar la incorporación del país. En relación a esto se puede decir que las principales razones oficiales fueron:

1. El que México se enfrentaba al problema de sobrevivencia económica en vista de una deuda externa creciente que devoraba al país con millones de dólares anuales en intereses. En este sentido, a México le preocupaba su dependencia comercial con Estados Unidos y decide hacer intentos para diversificar y ampliar su comercio exterior.
2. Dicha adhesión se consideraba la mejor alternativa para diversificar las exportaciones, aumentar su competitividad, mejorar la calidad de sus productos y reducir la intervención del Estado en la economía.
3. Así como eliminar el establecimiento indiscriminado de líneas de producción ineficientes y la falta de eslabones productivos que trajeron como consecuencia la concentración excesiva de la industria en satisfacer el mercado interno, y el descuido tanto de los productos de bienes de consumo como de productos exportables lo que agudizó los desequilibrios del sector externo.

La decisión del gobierno mexicano de incorporarse a dicho organismo surgió a partir de que se iniciara en Estados Unidos una serie de desequilibrios en su balanza comercial que en 1979 impone a través de su "Ley de Acuerdo Comercial" la cual establecía la obligatoriedad de los países que mantenían relaciones comerciales al adherirse al GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran, se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos bajo el pretexto de estar subsidiados en el exterior. ¹⁹

A partir de esta medida y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a un gran número de productos mexicanos, lo que a partir de 1983 originó que México iniciará el proceso de apertura al exterior consistiendo en el desmantelamiento del proteccionismo de la industria nacional a través de la sustitución de permisos previos por bajos aranceles.

"La apertura económica, los bajos aranceles y el tipo de cambio sobrevaluado, desprotege a la planta productiva nacional frente a las manufacturas importadas, colocándola en una situación de desventaja competitiva frente a estas, repercutiendo en la dinámica manufacturera y el proceso de industrialización por la incapacidad de estos para hacer frente a las mercancías abarataadas".

Al reducir los aranceles y establecer un tipo de cambio sobrevaluado se disminuye la inflación, pero se sacrifica el nivel de productividad de la industria nacional de cara al proceso de competitividad que ocasiona la derrama de importaciones. Esta ayuda a que tenga un gran dinamismo, terminando por afectar la industria nacional y generar un creciente déficit comercial. ²⁰

19/ SECOFI, "Acuerdo General de Aranceles y Comercio". México, 1994, p.2.

20/ Huerta G., Arturo. op.cit p. 76.

Las negociaciones de adhesión de México al GATT se llevaron a cabo bajo los siguientes principios:

El protocolo de adhesión se circunscribió a lo que establecía la constitución política de México.

El proceso de adhesión reconoció la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concede trato diferenciado y más favorable. Derivado de lo anterior, los gobiernos contratantes del GATT reconocieron que México es un país en desarrollo y por lo tanto tiene derecho a recibir trato especial.

Se mantendría el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales en particular los energéticos por considerarlos un sector estratégico para el desarrollo económico nacional.

En el protocolo de adhesión se plasma esencialmente, la parte comercial de la apertura exterior que se convierte en eje de la política económica del gobierno mexicano. La tesis central fué la de favorecer la modernización de la industria nacional para obligarla a actualizarse mediante la competencia extranjera, diversificar los mercados, el aumentar la capacidad negociadora del país al pertenecer a un grupo, con la intensión igual de defender los intereses de los nacionales y acceder a los mercados internacionales, para así asegurar el acceso seguro y previsible de los productos mexicanos.

Con base en los principios rectores mencionados, México adquirió una serie de compromisos ante sus socios comerciales, los cuales cumplió en la medida de lo posible:

- a) La consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), aún arancel máximo de 50% ad valorem.
- b) La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- c) Eliminación de permisos previos de importación.
- d) La adhesión por parte de México, a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio: antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio". ²¹

A modo de resumen, puede decirse que dentro de la estrategia para consolidar la apertura comercial y promover su comercio exterior, México decidió incorporarse al GATT, debido al significado que tendría para la expansión del comercio mundial, y precisamente esta expansión explica que quienes ejercieron más presión a nivel interno para la firma de adhesión al organismo, fueron las empresas transnacionales que se desenvolvían en el territorio Mexicano y los grandes consorcios nacionales los cuales representaban un sector minoritario de la estructura industrial del país y que obviamente contaban con excedentes para la exportación y con niveles de competitividad internacional. "México demandó para su adscripción la protección de la industria automotriz, farmacéutica y de computación, estos tres sectores quedan exentos de la liberalización generalizada, curiosamente dichas ramas tienen participación extranjera mayoritaria". ²²

21/ SECOFI, op.cit.

22/ Muñoz Ríos, Patricia. "Aprobado el Protocolo de Adhesión al Pacto Multilateral". El Financiero. México, julio 25, 1986.

1.3.2. Proceso de Desregulación Económica y Administración en México.

El proceso de desregulación de los mercados se entiende como la eliminación de los controles excesivos que existían en México, con la intención de proteger a la industria nacional de la competencia extranjera y así reducir la dependencia de las importaciones de mercancías. Dentro de estas restricciones encontramos las llamadas cuantitativas dentro de las cuales podemos mencionar los permisos previos de importación y las cualitativas donde se encuentran los aranceles.

Es evidente que al tomar el gobierno la decisión de enfocar el desarrollo de la economía hacia el exterior en la cual el sector industrial debe dirigir su producción a la exportación, el país está obligado a reestructurar su política comercial, más aún con la intención de ingresar al GATT. Es por ello que a partir de 1984 se presenta el proceso de desregulación económica administrativa consistente en la eliminación de aranceles y permisos previos a la desaparición inmediata del precio oficial.

El programa de liberación comercial comenzó en julio de 1985 con la eliminación de los controles cuantitativos para un gran número de fracciones arancelarias. Así se suprimieron los permisos previos para casi todos los productos intermedios y muchos bienes de capital "sólo 908 fracciones arancelarias de un total de 8000 quedaron bajo control, la mayoría relativa a bienes de consumo final". ²³

En 1986 el programa de apertura dio un paso importante al darse a conocer el calendario de desgravación que estableció una reducción escalonada de todos los aranceles, "según el calendario, el arancel máximo, que después de la supresión de la tasa de 100% a principios del año había quedado en 50% en octubre de 1988". ²⁴

23/ Canova Vega, Gustavo. México frente al libre comercio con América del Norte, Ed. Siglo XXI, México 1991, p.56.

24/ *Ibidem*.

Un tercer acontecimiento de trascendencia ocurrió en agosto de 1986, cuando México ingresó al GATT y aunque los compromisos adquiridos con la adhesión sobrepasaban los compromisos en las reformas de 1985 y el calendario de desgravación, tal ingreso se interpreta como una muestra del gobierno mexicano de su firme intención de llevar el programa de apertura a sus últimas consecuencias.

El último paso importante se dio en diciembre de 1987, con la puesta en marcha del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), un programa de estabilización macroeconómico. Uno de sus elementos principales fué la desgravación arancelaria más allá de lo convenido, esto con el propósito de exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia al exterior, con el fin de frenar la inflación, con ello puede decirse que concluyó el programa de apertura comercial.

La estrategia llevada a cabo por el gobierno de Miguel De la Madrid tiene bien claro la importancia que tenía una economía abierta, así como también la de crear una buena imagen que resultara en una plena confianza de que se estaba tomando en serio el cambio estructural.

De la mano con la privatización, la desregulación económica, confluye en un mismo propósito; dejar que sea el mercado el que gobierne la economía. "En la definición oficial, desregular es permitir y dejar que el mercado de la señal a los inversionistas y participantes de la economía, para que estos asignen recursos a donde detecten verdaderas oportunidades de negocios; significa que los mercados funcionen natural, libre y competitivamente".

En el gobierno del Lic. Salinas se reduce aún más el arancel con el objeto principal de integrar a México en la economía y comercio mundial. (Ver cuadro 9).al reducir a 20% en promedio el arancel, el país busca su incorporación al mercado norteamericano.

Hoy la estructura arancelaria presenta una fisonomía radicalmente distinta: "la mayoría de las restricciones cuantitativas al comercio exterior se han sustituido por aranceles; las restricciones sujetas a control representan menos de 2% del total; y el arancel más alto es de 20%, y el promedio de 10%". 25

Por otra parte, es importante destacar que en la mayor parte de los aranceles de importación en que se fijaron y que aún persisten, estamos por debajo de lo comprometido con el GATT. "Nuestro techo actual es de 20% y en muchas mercancías nuestros aranceles comprometidos con el acuerdo son mayores: 30, 35 y en algunas ocasiones hasta el 50%.

25/ Maerker, Gunter. La reestructuración económica en México. Ed. Guma. México 1988.

Cuadro 9

Promedios arancelarios ponderados con producción (% AD VALOREM)

Sector	1980		1985		1986		1987		1988		1989		1990		
	Abr.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.
1. Agricultura	8.8	8.6	12.9	12.1	13.2	12.9	7.4	6.4	6.5	9.3	9.2	8.3	8.3	8.6	8.6
2. Petróleo y gas natural	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10.0	10.9	10.9	10.9	10.9
3. Otra minería	12.4	19.1	18.5	17.7	17.8	16.4	8.0	8.0	7.9	11.0	11.0	11.9	11.9	11.9	11.9
4. Alimentos	24.0	22.6	31.5	29.2	28.8	26.4	13.6	11.6	8.7	11.6	11.6	12.5	12.5	12.5	12.5
5. Bebidas y tabaco	72.9	77.0	77.0	41.4	40.1	37.4	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7
6. Textiles	21.7	32.5	44.5	37.2	37.2	33.3	14.7	14.2	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8
7. Ropa y calzado	32.0	46.8	48.2	41.4	41.4	37.1	18.7	18.7	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5
8. Productos de madera	29.2	37.0	41.2	37.0	37.0	33.5	17.7	16.8	16.7	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9
9. Papel e imprenta	21.7	19.6	22.1	19.3	18.7	18.3	9.6	4.6	4.8	6.8	6.7	6.8	6.8	6.8	6.8
10. Derivados de petróleo	2.2	2.2	3.0	2.3	2.1	2.0	1.0	1.1	1.1	10.2	10.2	4.4	4.4	4.4	4.4
11. Productos químicos	30.8	28.7	31.8	26.5	27.7	26.0	13.1	12.9	11.7	13.5	13.4	13.5	13.4	13.5	13.5
12. P.minerales no metálicos	32.6	31.7	39.4	33.1	33.2	29.8	14.2	14.6	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9
13. Industria metálica básica	12.4	15.1	22.2	19.7	19.8	18.9	8.0	8.0	8.5	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6
14. Productos de metal	37.3	35.7	38.8	30.1	30.1	27.7	15.1	15.0	13.8	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6
15. Maquinaria y equipo	23.8	21.5	32.6	29.0	30.9	28.2	15.4	15.6	14.4	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7
16. Materias eléctricas	30.6	35.5	46.2	38.4	38.5	34.9	17.4	17.4	17.2	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4
17. Equipo de transporte	41.6	39.2	41.6	29.0	31.9	28.6	14.4	14.8	14.4	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0	16.0
18. Otras manufacturas	44.4	50.8	53.1	37.9	37.8	33.8	17.7	17.6	17.2	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0	18.0
19. Producción total de bienes	22.8	23.5	28.5	24.0	24.5	22.7	11.8	11.0	10.2	12.6	12.5	12.5	12.5	12.5	12.4

Fuente: SECOFI.

La globalización de los mercados influye de manera determinante en la política de promoción de exportaciones, ya con esta nueva estrategia no se permite la existencia de fronteras que anteriormente protegían del flujo de mercancías externas. En estos días la industria nacional requiere de talento, habilidad y capacidad para producir con calidad y a precios atractivos, primero para tener presencia en el mercado interno y segundo competir en el mercado internacional.

Frente a esta situación es que la industria nacional tiene como principales retos; convertirse en un país exportador amplia y consistentemente, generar mayores fuentes de trabajo a través del crecimiento de las empresas.

Es ante ésta necesidad que el gobierno ha instrumentado programas de apoyo al comercio exterior, Prueba de ello es el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), "Las empresas que se hacen beneficiarias exportan más de dos millones de dólares o el equivalente al 40% de sus ventas totales. Entre los apoyos que reciben están devolución del IVA cuando se tenga saldo a favor; exención del requisito de 2a. revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida y atención especial en sus trámites ante dependencias del sector público".²⁶

26/ Sahagon Hervert, Homero. op.cit. p.9-10.

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), es otro de los estímulos del gobierno a las exportadores y se benefician de el las empresas que realizan directa e indirectamente exportación de mercancías y que para hacerlo, tengan que recurrir a la importación temporal de materias primas, refacciones, etc., atribuyéndose el beneficio de quedar exentas del pago de impuestos al consumo externo; así como el goce del sistema simplificado de despacho aduanero.

El draw back es un programa de devolución de impuestos de importación a las empresas que realizan directa e indirectamente la exportación, así también las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), estas empresas son sociedades mercantiles registradas como empresas Ecex y constituidas como promotoras y comercializadoras de las exportaciones de mercancías no petroleras, en forma de sociedad anónima de capital variable.

"De septiembre de 1996 a julio de 1997, se aprobaron un mil 529 nuevos programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y 143 de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), que representan un incremento de 18.9 y 93.2% respectivamente. Asimismo, se registraron 584 Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). Las exportaciones programadas de las empresas con programas Pitex y Ecex, se estiman en alrededor de 11 mil 887 millones de dólares. Adicionalmente se autorizaron 7 mil 587 solicitudes de devolución de impuestos de importación a exportadores (draw back), vinculadas con exportaciones por un monto de 816 millones de dólares" 27

Es a través de estos programas que el gobierno busca propiciar las oportunidades que la industria nacional requiere para no limitar su crecimiento sólo al mercado interno, sino alcanzar parametros necesarios para incertarse al mercado mundial, maximizando sus beneficios y minimizando sus costos por medio de su utilización.

27/ "Promoción de exportaciones " Rev. Mercado de Valores. México, Octubre 1997.

1.5. Estrategia Mexicana ante la Conformación de Bloques

El contexto actual que vive la economía mundial ha sufrido una significativa evolución, que no ha pasado desapercibida para la sociedad. El escenario económico y comercial que en la actualidad vivimos muestra complejos retos, pero a la vez interesantes oportunidades que deben aprovecharse.

El dinamismo que refleja el proceso de globalización de mercados ha alcanzado ritmos nunca antes vistos, de hecho, se trata de una real integración de mercados que se orienta a la conformación de una gran fábrica mundial.

México no ha escapado a este importante proceso de transformación, los cambios y adecuaciones estructurales de la economía mexicana, sin duda han contribuido a la existencia de un mejor terreno para la producción.

Pero este novedoso panorama nacional e internacional, ha exigido tanto de los sectores productivos, como del empresarial una nueva cultura, una nueva forma de producir y comercializar. La adopción de nuevos conceptos y estrategias como la calidad total, la productividad y la eficiencia necesaria forman ya parte de esta nueva mentalidad industrial.

El establecimiento de nuevos escenarios comerciales a través de zonas de libre comercio, provocan la caducidad de modelos antiguos y exigen una mayor capacidad de adecuación, si bien es cierto que la firma del Tratado de Libre Comercio con países como Estados Unidos, Canadá, Chile, Colombia, Venezuela y Costa Rica representan grandes oportunidades de desarrollo al mismo tiempo demandan nuevos esquemas industriales para los cuales se debe estar preparados.

Así, la estrategia de comercio exterior mexicana inclinada casi exclusivamente a la creación de bloques, quedando patentizado por el propio Salinas quien manifestó "aunque esperábamos resultados positivos de la Ronda de Uruguay del GATT en sus pláticas para liberalizar el comercio global, es sin embargo, claro que el comercio mundial esta concentrado en 3 grandes bloques: América del Norte, Europa y la Cuenca del Pacífico, o sea se tiene acceso a estos tres grandes bloques comerciales, o se queda fuera de la dinámica de desarrollo y crecimiento"²⁸

Esta nueva preocupación no se circunscribe exclusivamente al mercado nacional, ya que eso sería limitar de manera estricta sus expectativas de crecimiento, precisamente al actual situación que mantiene México con respecto a su inserción a la economía internacional, es la de mantener relaciones altamente concentradas y dependientes de la economía estadounidense ya que provoca amplios grados de vulnerabilidad externa.

Por lo que respecta a las exportaciones mexicanas, éstas se concentran "en 80% en el mercado estadounidense, Canadá 4.0% y el español 3.8%".²⁹ Por la anterior consideración en las relaciones económicas de México con el exterior se requiere optar por un esquema de portafolio a fin de diversificar nexos ampliando oportunidades, socios y mercados.

El firme propósito de abarcar otros mercados que rebasen las fronteras nacionales "provoca el establecimiento de alianzas estratégicas en cualquiera de sus modalidades como transferencia de tecnología, conversiones y más, se ha convertido en un mecanismo que provoca productividad y eficiencia a quienes lo aplican y aún más maximizan sus opciones de desarrollo".

28/ Acevedo Alvear y Venzor Ortega. TLC Marco Histórico, para una negociación. Ed. Diana, México 1994. p. 165.

29/ Serapio Martínez, Jesús. "Qué significó 1997 para el comercio exterior de México". en ANIERM. México No. 185, Enero 1998.

2. Trascendencia del TLCAN en el marco de la Apertura Comercial Mexicana.

Un Tratado de Libre Comercio es aquel en el que suscriben dos o más países con el propósito de eliminar tarifas y cuotas entre si y elevar su flujo de comercio, manteniendo políticas comerciales y tarifarias independientes hacia el resto del mundo.

La economía mexicana estaba urgida como lo demostró con toda crudeza la crisis iniciada en 1982, de profundos cambios, de nuevas relaciones internas y de una nueva forma de vincularse con el mundo. La entrada al GATT (1986), la primera oleada de apertura (1986-1989), y la decisión unilateral de abatir las barreras comerciales y buscar el TLC con E.U., fueron las principales medidas adoptadas por los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas para provocar esa nueva relación de México con el mundo en el ámbito económico.

"El TLC, viene a significar la tendencia, desde el fin de la guerra fría, fundado en la conformación de bloques. México reconoce y asume que su posición geopolítica lo coloca en la esfera de los E.U., que los nuevos acuerdos comerciales eran, y son, con ello o simplemente veremos pasar la historia desde nuestro, nicho de nacionalismo y atraso".³⁰

Cabe mencionar que en 1989, cuando el presidente Salinas fue el orador principal en la reunión de Davos, Suiza, el panorama de la internacionalización de México era diferente. Fue poco después de esta reunión cuando la caída del Muro de Berlín desplazó la atención de la Comunidad Europea hacia Europa del Este. México perdía de esta forma la posibilidad de realizar acuerdos con la Comunidad Europea y esto provoca que la única dirección factible para dicha internacionalización de México sea hacia el Norte. Europa ya no nos podía atender y Japón nunca ha estado muy cerca de nosotros.

30/ Alcocer V. Jorge, "Tratado habemos" Rev. Proceso No. 890, México, Nov. 22, 1993.

"Tal vez el primer paso en la dirección del TLC es el Acuerdo Marco firmado con Estados Unidos en 1987 y modificado en octubre de 1989, y con Canadá en marzo del mismo año., pero debemos utilizar como primera actividad formal rumbo al TLC las consultas de marzo y abril de 1990 organizadas por el Senado de la República; éstas, que eran llamadas *Relaciones Comerciales de México con el Mundo* realmente tenían como fin único legitimar al ejecutivo para iniciar las negociaciones del TLC". ³¹

"El 17 de noviembre de 1993, el congreso estadounidense dió luz verde al TLCAN, y días después lo aprobaron los senadores estadounidenses y mexicanos. A partir del primer día de 1994, el tratado convirtió a la región en un mercado de 360 millones de personas y un PIB de 6.2 billones de dólares, baste decir que las cifras de la CE son de 320 millones de habitantes y un PIB conjunto de 4.15 billones de dólares". ³².

México entra en una nueva etapa de su evolución donde lo que más va a contar será el crecimiento de la productividad; la firma del TLC responde a las necesidades internas que tenía el país para asegurar su nuevo modelo de desarrollo.

Ante este contexto, es que el país abre un proceso de integración económica con Estados Unidos y Canadá y que viene a significar:

- a) El aseguramiento de un mercado que rompe las limitaciones de un mercado nacional, para la colocación de exportaciones manufactureras.
- b) Mayor credibilidad y sustentabilidad al proceso, en relación con la imposibilidad de dar marcha atrás. Esto va dirigido a lograr que los empresarios tomen muy en serio sus decisiones de modernización de la planta productiva, asegurándose una visión de largo plazo.

^{31/} SECOFI-UNTLC "Tratado Trilateral de Libre Comercio, Una visión Global", 1993.

^{32/} Alcocer V. Jorge Op. Cit. p. 5.

c) Además, también resulta ser un incentivo para la afluencia de inversión extranjera, en montos suficientes.

A partir del ingreso de México al GATT, se pensó que, en este marco legal se podrían regular las relaciones comerciales del país con los Estados Unidos, sin embargo, las exportaciones mexicanas se encontraron con muchas acusaciones de dumping, tal es el caso del embargo atunero, del cemento, tubos de acero, jitomate, aguacate, entre otros, además de trabas arancelarias y administrativas.

Por otro lado, la inversión extranjera era necesaria puesto que en el país el crédito es caro, por lo tanto, el gobierno trata de otorgar condiciones de seguridad de largo plazo a dichas inversiones a través del proceso de privatización, y básicamente de la firma del TLC.

"Sí de un monto total de inversión extranjera directa acumulada de alrededor de 15 000 millones de dólares a principios de 1986, se pasará a un acervo cercano a los 80 000 millones en 1997. Aproximadamente dos tercios de esa inversión foránea proviene de Estados Unidos, y más de la mitad del total se ha dirigido a la industria de la transformación que abastece de componentes o productos terminados a las redes internacionales de corporaciones con operaciones globalizadas. Este creciente acervo de capital extranjero ha sustentado en una buena proporción, un acelerado crecimiento de las exportaciones originadas en México. Las ventas externas totales fueron 100,431 millones de dólares en 1997, lo que representa la quintuplicación del valor exportador en 1986 y más del triple en lo que a volumen se refiere" ³³

Estas cifras nos demuestran que la dependencia del país se ha acrecentado con respecto a Estados Unidos, ya no solo por nuestras exportaciones e importaciones, que oscilan alrededor del 80%, sino también de inversión extranjera directa que como se menciona alcanza dos terceras partes del total y que va dirigida a las grandes corporaciones y maquiladoras estadounidenses.

33/ Vega Cánovas, Gustavo (Coord.) México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, 2da. Edición. Editorial Colegio de México, México 1992.

Cuadro 10 México exportaciones por rama de actividad 1986-1996
(millones de dólares).

Exportaciones	1986	1987	1988	1989	1990
Totales	21 800	27 600	30 692	35 171	40 711
Agropecuarias	2 098	1 543	1 670	1 751	2 162
Manufactureras	13 615	17 604	22 178	25 520	29 011
No maquiladoras	7 969	10 199	12 332	13 191	15 138
Maquiladoras	5 606	7 105	10 116	12 329	13 873
Industria extractiva	6 091	8 153	6 511	7 897	9 538

Exportaciones	1991	1992	1993	1994	1995
Totales	42 688	46 196	51 886	60 882	79 542
Agropecuarias	2 373	2 112	2 550	2 678	4 016
Manufactureras	32 503	36 307	42 618	50 402	66 558
No maquiladoras	16 670	17 627	20 765	24 133	35 455
Maquiladoras	15 833	18 680	21 853	26 269	31 103
Industria extractiva	7 812	7 776	6 761	6 994	8 968

Exportaciones	1996	1997
Totales	96 000	110 431
Agropecuarias	3 592	3 828
Manufactureras	80 304	94 802
No maquiladoras	43 384	49 636
Maquiladoras	36 920	35 165
Industria extractiva	12 103	11 801

Fuente: Banco de México. Indicadores del Sector Externo.

Esta expansión se ha concentrado en las manufacturas, tanto en las maquiladoras como en el resto de la industria. El valor de las exportaciones manufactureras de 1997 representa siete veces superior al de 1986. para poner en perspectiva este resultado, valga señalar que en el periodo 1985-1996, el crecimiento en el volumen en las ventas no petroleras de México al exterior fue mayor que el del conjunto de los 4 tigres asiáticos (Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwan) paradigma del éxito industrial exportador en el mundo.

Como se puede observar el país sustenta su crecimiento en la industria manufacturera y no como en la década pasada en la exportación de productos agropecuarios y de la industria extractiva, con ello el país logra tener más certidumbre en el desarrollo de la economía puesto que elimina el riesgo que significa el depender de productos cuyos precios son inconsistentes y con tendencia a la baja.

2.1. Factores Internos y Externos que llevan a México a la firma del TLCAN.

Con el gobierno de Salinas el país buscó un acercamiento a Estados Unidos, el cual facilitaría el intercambio comercial entre las dos naciones. Apesar de que México, había cumplido al pie de la letra con las disposiciones del GATT, de abrir la economía nacional a la competencia internacional, al reducir la base arancelaria, los resultados no eran muy alentadores, pues si bien el país había registrado un incremento comercial, la verdad es que respondía más bien a la depreciación de nuestra moneda y a un mercado interno recesivo.

En este sentido, es que el gobierno busca un acuerdo con Estados Unidos con la firme intención en primera instancia de incrementar el flujo del comercio, pero en 1990 se comienza a manejar la idea de un Tratado de Libre Comercio que para México representaba el asegurar un mercado para los productos mexicanos, los cuales tenían muchos problemas para ingresar al país vecino, certidumbre en el modelo económico a largo plazo y la posibilidad de obtener inversión Extranjera Directa, tan necesaria en un país donde el ahorro interno es inexistente.

Para Estados Unidos la firma del Tratado representaba una gran oportunidad de asegurar un mercado para sus empresas, así como aprovechar las ventajas comparativas que ofrecía México, para reducir costos y por lo tanto mejorar su posición competitiva a nivel mundial, sobre todo con la competencia que guarda con las empresas de la Comunidad Europea por un lado y con Japón con los países orientales muy integrados a su economía por otro lado.

A continuación mencionaremos algunos factores internos y externos que llevan a México a la firma del TLCAN:

- * Eliminar los obstáculos que enfrentaban las exportaciones mexicanas (factor interno).

Las exportaciones mexicanas venían encarando dificultades en el mercado norteamericano, tanto por las políticas proteccionistas que instrumentaba Estados Unidos para proteger su mercado frente al crecimiento de nuestras exportaciones, como porque el Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos y Canadá favorecía la penetración de las exportaciones de este último país, las cuales desplazaban a las exportaciones mexicanas en diversas industrias.

Ante los problemas de productividad y de comercio exterior que la economía de Estados Unidos enfrentaba, esta tuvo que instrumentar medidas regulatorias de su comercio para proteger a las industrias y sectores que habían perdido competitividad.

Establece políticas proteccionistas, a fin de mantener dichas industrias. A pesar que el arancel ponderado que pagaban nuestras exportaciones a EUA era menor a 5%, existían aranceles superiores al 20% en algunos productos en que México tenía ventaja comparativas y era un abastecedor importante de dicho país, por lo que frenaba el crecimiento de las mismas.

Cuadro 11 Productos Mexicanos que enfrentaban un alto arancel en EUA

Producto	Arancel ad valorem %
Calzado	73.2 %
Brandy	66.5 %
Escobas	60.2 %
Textiles	37.5 %
Jugo congelado	27.5 %

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

"Además de las barreras arancelarias debe mencionarse: las barreras no arancelarias (medidas sanitarias, fitosanitarias, normas), las cuotas (que se dan en algunos productos agrícolas, en el azúcar, lácteos, textiles y siderurgia, entre otros); demandas por prácticas desleales (subsidios y dumping, tal es el caso de cemento, donde México tuvo grandes ventajas comparativas frente a EUA, por lo que enfrentaba acusaciones por prácticas desleales, y tenía por ello un impuesto antidumping que va de 3.69 a 58.38%); legislaciones comerciales y no comerciales (donde destacó el problema del atún-delfín y el camarón-tortuga), así como la eliminación de medidas unilaterales que se derivaron de dicha legislación proteccionista"³⁴.

México logró que las medidas sanitarias y fitosanitarias cumplieran con las condiciones de que fueran en principios científicos, de que se aplicaran solamente en el grado necesario para proporcionar el nivel de protección determinado por un país.

México a través del TLC esperó eliminar obstáculos que sus exportaciones enfrentaban en el mercado de EUA, a fin de garantizar el acceso estable y seguro de las exportaciones y disminuir la vulnerabilidad de éstas y alcanzar una mejor inserción en dicha economía, en aras de alcanzar un crecimiento estable de la economía y de reducir el desempleo.

Se esperó con el TLC contrarrestar la reducción del mercado interno, aumentar la utilización de la capacidad productiva, estimular la inversión interna y externa, crear fuentes de empleo y mejorar las condiciones salariales, facilitar la entrada de tecnología, mantener reducida la inflación e incrementar la capacidad de importación, de pago y de crecimiento de su economía.

34/ Huerta G., Arturo, Riesgos del Modelo Neoliberal, Ed. Diana, México 1992, p. 20

* Incentivar la entrada a la Inversión Extranjera Directa (factor Interno)

La búsqueda de una mejor inserción en el contexto internacional lleva a priorizar el desarrollo del sector exportador (al cual se le otorgó el papel propulsor del crecimiento) y a impulsar la mayor participación del capital transnacional, dado sus mayores niveles de productividad ante la incapacidad de los productores nacionales de encarar ellos solos el proceso de competencia.

"Para el gobierno mexicano le era imprescindible disponer de mayores recursos para financiar el desequilibrio externo que con la apertura externa se agudizó, ya que si no lograba financiar dicha brecha, no se podría mantener la estabilidad cambiaria, ni el crecimiento económico. Con la promoción de la Incentivación a la Inversión Extranjera Directa (IED) que traería el TLC se esperaba contar con recursos para financiar los desequilibrios de la economía y reducir el proceso inflacionario. Se pretendía que el TLC, a través de sus incentivos de la IED y el tener acceso al mercado de EUA, se constituiría en una palanca del desarrollo de largo plazo en el país, mediante el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional constituyendo un sector exportador sólido con altos niveles de productividad".³⁵

El TLC, junto al proceso de privatización y de flexibilización a la ley de inversión extranjera directa, vino a ser el instrumento que paso a dar confianza y estabilidad al capital transnacional para que ingresará en mayor medida al país, para aprovechar las ventajas comparativas que aquí se disponían para producir en el mercado de EUA, el más grande del mundo.

35/ *Ibidem.* p. 23

El proceso de privatizaciones de las empresas públicas, junto a la flexibilización de la Ley de inversiones extranjeras directas, respondía a la incapacidad financiera del gobierno y del capital nacional para modernizar diversos sectores productivos y de servicios para readecuarlos a las exigencias del proceso de competencia que generó la liberalización de la economía.

Para asegurar un flujo creciente de inversiones extranjeras directas al país, el gobierno trató de otorgar condiciones de seguridad de largo plazo a dichas inversiones a través del proceso de privatización y de la firma del TLC con EUA y Canadá.

* El proceso de internacionalización creciente del capital (factor externo).

El desarrollo tecnológico vino internacionalizando patrones de consumo y procesos productivos entre países, así como grandes compañías, las cuales pasaron a conformar un gran comercio intraindustrial, aprovechando tanto las ventajas comparativas, competitivas y de localización que obtuvieron y desarrollaron diversos países.

En ese contexto, las políticas de liberalización económica y de integración pasaron a ser más funcionales para estimular más dicho comercio intraindustrial, ya que las políticas proteccionistas lo limitaron.

En la última década, el proceso de internacionalización del capital llevó a que empresas transnacionales desarrollaran diversas fases de su proceso productivo en el país, aprovechando las ventajas que se ofrecían en el entorno a la baratura de mano de obra y de insumos productivos, ya la posición geográfica que permitió reducir costos y exportar a su país de origen tanto como al resto del mundo.

- * Ampliación de mercados por parte de E.U.A. (factor externo).

El proceso de apertura externa que E.U. ha impuesto al resto de los países en los últimos años, le ha permitido incrementar significativamente sus exportaciones para reducir su déficit comercial externo y tratar de contrarrestar los efectos recesivos que esta enfrentando su economía.

"La apertura externa que se ha instrumentado en México, le ha permitido a E.U.A. incrementar sus exportaciones a México en 144%. Ello ha dado lugar a que E.U.A. pase de un déficit de comercio exterior con México de 5,448.5 millones de dólares en 1987, a un superávit de 573.6 millones de dólares en 1990. lo cual es resultado de las diferencias de productividad entre ambas economías" ³⁶

- * Dar seguridad y estabilidad a las inversiones de EUA en México (factor externo).

Con el TLC, EUA quiere hacer irreversibles los cambios recientes que han acontecido en la economía mexicana, sobre todo en lo referente a que se generalice a toda la economía la apertura externa, el proceso de privatización y la entrada de inversión extranjera directa. El proceso instrumentado hasta ahora ha permitido a las inversiones norteamericanas entrar a los sectores estratégicos y prioritarios, ampliando así su frontera de participación en lo que antes era de participación exclusiva del sector público y del privado nacional.

El proceso de internacionalización de las economías y de complementariedad que se ha desarrollado entre ambas economías, lleva a que las inversiones extranjeras en el país tiendan a incrementarse, por lo que se requiere de seguridad de las mismas; de ahí la importancia del TLC y la modificación a la Ley de inversión extranjera directa que ello exige.

36/ "Indicadores Económicos", Banco de México.

- * Los bloques comerciales, resultado de las necesidades de expansión y crecimiento del gran capital transnacional (factor externo)

Las necesidades de expansión de las grandes compañías transnacionales han incrementado la competencia internacional de mercancías. En aras de proteger -frente a este proceso- sus intereses económicos nacionales y de aunar esfuerzos para hacer frente al proceso de competencia, los países desarrollados han pasado a constituir bloques intrabloques.

En este contexto de bloques comerciales, EUA busca aumentar su ventaja competitiva para protegerse del resto; de ahí que planteó la *Iniciativa de las Américas* con el tratado de libre comercio con México para avanzar en el regionalismo económico. A ello se suman el flujo de inversiones extranjeras directas y la intensificación del comercio bilateral. Ello está encaminado a avanzar en la reestructuración de su aparato productivo para aumentar su zona de influencia, así como en la integración económica del área, para mejorar su acceso al mercado y aprovechar las ventajas comparativas que México y el resto de América Latina ofrecen para reducir sus costos e incrementar su posición competitiva frente al resto de los países desarrollados.

El TLC, al reducir los aranceles y las barreras al comercio, le permitirá a EUA ampliar las importaciones de ciertas materias primas y reducir sus costos de producción para mejorar su posición competitiva a nivel mundial. Así, EUA pudo proteger y desarrollar su industria mejorando su balanza comercial externa.

2.2. Análisis y Estructura del TLCAN.

El tratado está integrado por 22 capítulos, que se pueden agrupar en seis temas: Acceso a Mercados, Reglas de Comercio, Servicios, Inversión, Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.

* Acceso a Mercados.

Dentro del tema de Acceso a mercados, las reglas de origen tienen una importancia singular ya que el objetivo primordial del TLCAN es hacer más libre el comercio entre los países signatarios. Las reglas de origen sirven precisamente para reglamentar esta situación. Si no se establecen reglas de origen, un país no signatario (Japón, por ejemplo), podría utilizar a un país que sí está en el acuerdo (digamos, México) como plataforma de exportación a los otros dos países de Norteamérica, y con esta hacer uso de los privilegios que el TLC otorga a sus firmantes.

Para México sería dañino puesto que, al ser utilizado sólo como plataforma, perdería la posibilidad de obtener valor agregado en las transacciones. Lo que se intenta decir es que si un bien se obtuvo en la región es originario. Si todos los materiales que se utilizaron en la producción son originarios, el bien es originario. Si ninguna de estas dos cosas ocurre, es que parte de los insumos directos son importados de países que no han firmado el TLC. En estos casos se debe verificar que no haya la intención de recibir los beneficios del tratado sin haber dado nada a cambio. "Para ello, el método más utilizado es el de -el Cambio de Clasificación Arancelaria- mejor conocido como salto arancelario, es el más eficiente y menos complicado para determinar el origen de un producto. Este mecanismo obliga a que la exportación de un bien se realice bajo una fracción arancelaria completamente diferente a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos".³⁷

37/ Rubio Luis ¿Cómo va a afectar a México el TLC?, Ed. FCE, México 1992.

En el acuerdo trilateral se ha decidido utilizar preferentemente el criterio que concierne al cambio en la clasificación arancelaria para todos los productos con excepción de los bienes provenientes del sector automotriz y para los productos químicos, donde este procedimiento no resultó el más apropiado para determinar las reglas de origen, puesto que son industrias transnacionales y que tienden a importar insumos en gran escala. Por lo tanto, para estos sectores se ha fijado hasta un 62.5% de contenido nacional."³⁸

El grupo de compras gubernamentales, es otro punto dentro del tema de Acceso a Mercado. Aquí se negoció la supresión a las restricciones que impidiera el acceso de alguna empresa a los concursos gubernamentales que realizara México, Estados Unidos y Canadá para la adquisición de bienes o servicios.

Antes de iniciar las negociaciones del Tratado, la situación en materia de compras gubernamentales era completamente diferente. En México, la constitución establecía que las compras del gobierno deberían realizarse mediante una licitación pública para obtener las mejores condiciones en cuanto precio, calidad y financiamiento. Por parte de E.U.A. la primera limitación consistía en que todo país que no fuera signatario del Código de compras del Sector Público del GATT no podría participar en las licitaciones gubernamentales estadounidenses. Por su parte los canadienses mantenían reglas similares al conceder prioridad a aquellos proveedores que presentaran ofertas con porcentaje de contenido nacional más alto. Además, si el diferencial en precio no sobrepasaba 10% se otorgaba prioridad a las empresas canadienses.

38/ Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Ed. ITAM, México, 1996.

Dentro del tema de Acceso de mercados otro punto importante es el de la agricultura que se presentaba como uno de los temas difíciles en el acuerdo comercial ya que en cada país este sector es sumamente sensible. México buscaba encontrar garantía para que nuestras exportaciones agrícolas no se vieran afectadas por aranceles y sobre todo por barreras no arancelarias como las normas sanitarias y de embalaje.

La dificultad en el sector agrícola no solo consistió en resolver las posturas encontradas de los tres países, sino en conciliar las propuestas que presentaban los distintos grupos de interés a nivel interno. En México por ejemplo, los productores de frutas y hortalizas estaban muy interesados en una liberalización rápida para que sus productos pudieran ser lo más rápidamente exportados. Sin embargo, los productores nacionales de maíz, frijo, leche y carne de puerco demandaban una apertura gradual y de mediano plazo. En Estados Unidos ocurría una situación similar, ya que los productores de cereales deseaban acelerar la apertura del mercado para colocar sus productos en México; en cambio, muchos agricultores de frutas y hortalizas en California y Florida exigían preservar las restricciones sanitarias, para seguir impidiendo la penetración de los productos mexicanos.

**Cuadro 12 Comercio de Productos Agropecuarios
México-E.U.A.
(en millones de dólares)**

	EXPORTACIONES MEXICANAS		IMPORTACIONES MEXICANAS
HORTALIZAS:	899	GRANOS:	960
Jitomates		MAIZ	
Pimientos		SORGO	
Cebollas		TRIGO	
Pepinos		ARROZ	
Calabazas		OTROS	
Otros			
BEBIDAS	167	FRUT. Y VERD.	235
FRUTAS	243	AZUCAR	163
GANADO	496	OLEAGINOSAS	325
CAFÉ	338	PROD. ANIMALES	662
OTROS	498	OTROS	206
TOTAL:	2 611		2 553

Fuente: USDA Department.

Los productos hortícolas constituyen la mayor parte de la exportaciones mexicanas a Estados Unidos. Sin embargo, recientemente se han incrementado las exportaciones de comida procesada como verduras congeladas y enlatadas, jugos de frutas y cervezas.

"En 1997, el 69% de las importaciones agropecuarias provinieron de Estados Unidos. Entre los bienes importados destacan: maíz, sorgo, soya, azúcar, carne de res y de ternera, grasas animales, productos lácteos y trigo". ³⁹

A pesar de ser uno de los principales socios comerciales agrícolas de Estados Unidos, el porcentaje de la participación de México en el total de importaciones y exportaciones es reducido.

* Implicaciones generales.

Una vez que haya concluido el periodo de transición y todos los aranceles, así como cualquier otro mecanismo de protección hayan sido eliminados, el comercio de productos agropecuarios se incrementará considerablemente. "Cálculos realizados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, estiman que las exportaciones de ese país a México podrían incrementarse en aproximadamente 33%, mientras que las exportaciones mexicanas con destino al mercado norteamericano lograrían un aumento de alrededor del 20%" ⁴⁰

39/ Kessel Martínez, Georgina (Com.), Lo negociado del TLC, ITAM: McGraw Hill., México, 1994, p.85.
40/ *Ibidem*. p.86.

En los últimos años, los flujos de comercio agropecuario han sido similares para ambos países. Si se consideran las estimaciones arriba mencionadas, es probable que una vez completado el proceso de liberalización, la balanza comercial agropecuaria se incline a favor de Estados Unidos.

La expansión de las exportaciones norteamericanas obedecería principalmente al impacto de la liberalización en productos como el maíz, granos forrajeros y oleaginosas. En el caso de México, la expansión de sus exportaciones estaría motivada por el incremento en el comercio del café, frutas y hortalizas.

Otro de los problemas fundamentales consistió en buscar fórmulas para eliminar los subsidios a los productos agrícolas, ya que en Estados Unidos esta práctica es muy común, mientras que en México los subsidios a la agricultura han disminuido considerablemente. México demandó que no se utilizaran subsidios a la exportación, así como no se exportaran productos agrícolas a precios subsidiados (por debajo del costo de adquisición más los gastos de almacenamiento y manejo). Los subsidios a la exportación serían permitidos únicamente cuando existiera consentimiento del país importador, o cuando un país permitiera el ingreso de exportaciones subsidiadas provenientes de un país extraregional y ello estuviera afectando las exportaciones de otro país miembro del acuerdo (por ejemplo, si México permite el ingreso de exportaciones subsidiadas de la Unión Europea, sin aplicar medidas compensatorias y ello resulta en menores exportaciones de Estados Unidos hacia México, E.U.A. tendría el derecho de subsidiar sus exportaciones hacia México).

La industria automotriz se constituyó como un asunto de gran importancia para los tres países debido a que genera un gran número de empleos y divisas y tiene una estrecha vinculación con otras ramas de actividad industrial como son electrónica, metalmecánica, del vidrio, del hule y textil entre otras.

México estaba dispuesto a que se estableciera una regla de origen que permitiera disipar los temores norteamericanos a cerca de una mayor penetración de productos automotrices provenientes del Lejano Oriente vía México; sin embargo, esta última no debería ser demasiado elevada como para poner en riesgo la competitividad de todo el sector automotriz nacional.

También se buscó establecer tiempos razonables para que la industria automotriz mexicana se liberalizará completamente. "La consecución de este objetivo implicaba la eliminación de una serie de restricciones tales como la supresión del oligopolio automotriz, así como, la eliminación de cuotas a la importación de automóviles nuevos y usados.

* Reglas de Comercio.

Dentro de este segundo tema, encontramos las Salvaguardas que se refieren a la facultad de los gobiernos de imponer restricciones temporales a las importaciones en caso de que se presenten alguna circunstancia excepcional que ponga en riesgo la economía del país o algún sector productivo determinado. El objetivo de las salvaguardas es el que se constituyan en mecanismos claros y justificados de carácter transitorio. La permanencia de este tipo de medidas equivaldría a una práctica desleal en el comercio.

- * "El TLC permite la aplicación de salvaguardas para productos específicos considerados como "sensibles". La aplicación de salvaguardas se permite sólo durante los primeros 10 años de vigencia del acuerdo". ⁴¹

41/ Cardero, María Elena (Com.) Qué ganamos y qué perdimos con el TLC, Ed. Siglo XXI, México, 1996. p.166.

- Otro punto dentro del tema de Reglas de Comercio es la Resolución de disputas en competencia desleal.

Se llama competencia desleal a la que ocurre cuando los productores externos hacen uso de alguna ventaja que no tienen los nacionales, y la aprovechan para invadir el mercado nacional.

Tradicionalmente se divide este comportamiento en subsidios a la exportación y en dumping. El primer caso ocurre cuando un gobierno de algún país subsidia a sus productores, pero con el fin de que exporten, y estos puedan vender más barato de lo que lo hacen los productores del país destino.

El dumping es la discriminación de precios con el objeto de invadir un mercado de otro país. Dicho más claramente: Dumping, es vender a un precio inferior al que debería venderse con el objeto de desplazar a la competencia.

Cuando una de las partes analiza un caso de dumping y encuentra culpable a empresas de otra de las partes, se expide una resolución definitiva, que normalmente incluye una cuota compensatoria. Esta cuota es un impuesto adicional que deberán pagar las empresas de la parte acusada, cada vez que quieran exportar.

* Servicios.

El rápido crecimiento del comercio de servicios en los últimos años ha generado un creciente interés mundial por este sector al que antes de los años ochenta se le había prestado relativa atención.

Cuando hablamos de un servicio, hacemos referencia a una muy amplia gama de actividades como: telecomunicaciones y procesamiento de datos; bancos y aseguradoras; todo tipo de transporte, los servicios previstos por agencias de viajes y la industria turística; de cómputo, procesamiento de datos, servicios software; base de datos, bienes raíces,; empresariales como : publicidad, desarrollo de mercados, de análisis y pruebas técnicas; agencias de colocación de personal, servicio de limpieza de edificios, de embalaje, empaquetamiento; servicios para convenciones, asambleas, etc.; así como un amplio rango de servicios profesionales como legales, de contabilidad, de auditoría, arquitectura, ingeniería, médicos y odontólogos, veterinarios, enfermeros, físico-terapeutas y personal paramédico, etcétera.

"Existen algunos estimados sobre la participación del comercio de servicios en el comercio mundial, se considera que representa el 50%". Durante los ochenta, este comercio creció más rápidamente que el de los bienes y la tendencia se acentúa en los noventa. Solo 6 países detentan alrededor del 50% del comercio mundial de servicios. Francia, Alemania, Italia, el Reino Unido, Japón y Estados Unidos, que es el principal exportador"⁴²

La posición de México fué la de solicitar mayor tiempo para la liberalización del sector que el de los otros dos países; la obligación de armonizar normas y licencias profesionales y la eliminación de subsidios en servicios, así como recibir trato diferenciado y preferencial.

* Inversión.

El capítulo de inversión en el TLC, tiene como propósito liberalizar y proteger a la inversión. En este aspecto México ya se había adelantado al haber modificado la Ley de Inversiones Extranjeras, la cual permite hasta el 100% de capital foráneo.

42/ Cardero, María Elena. Op.Cit. p.243

Los tres países acordaron que los mecanismos de liberalización de la inversión, estaban sustentados en dos principios: trato nacional y trato de nación favorecida. El trato nacional implica que cada país signatario otorgará a los inversionistas de los otros un trato no menos favorable que el que reciben los inversionistas locales. El trato de nación más favorecida implica que a los inversionistas de los países miembros del TLC se dará un trato no menos favorable que el que se otorga a los de naciones ajenas al tratado.

**Cuadro 13 Inversión Extranjera (1994-1996) en
Millones de dólares**

	1993	1994	1995	1996
Inversión Extranjera Directa	4 389.00	10,973.00	9,530.00	7,534.60

Fuente: Banco de México.

El tratado propiciaría mayores flujos de inversión extranjera directa provenientes de Estados Unidos y Canadá en cuanto a la instalación de plantas en territorio mexicano en comparación de terceras regiones, debido al costo del transporte principalmente para insumos que importan las empresas y al bajo costo de mano de obra en México.

* Propiedad intelectual

"Los países miembros adquieren la obligación de dar trato nacional, no menos de 50 años para obras literarias; 10 años para dibujos industriales, 20 años para patentes y 10 años para circuitos integrados". ⁴³

43/ *Ibidem.* p.313.

La protección de la propiedad intelectual en el TLC beneficiará principalmente a los empresarios de Estados Unidos y Canadá, particularmente a los primeros. Les permitirá penetrar en el mercado mexicano sin sufrir mermas en sus ganancias, por las violación de los derechos. Por ejemplo: Los proveedores de servicios de consultorias (podrán operar desde Estados Unidos y Canadá, sin necesidad de establecerse en México), podrán evitar que se reproduzcan y distribuyan clandestinamente los programas de cómputo, las compilaciones de datos o los audiovisuales. Se eliminará la posibilidad de captar, con fines comerciales, las transmisiones de televisión por satélite, si no se cuenta con decodificador autorizado sobre todo, se evitará la importación de mercancías falsificadas o violatorias de los derechos de autor. Todo esto repercutirá de manera favorable en la balanza de pagos de Estados Unidos, que es uno de los objetivos básicos que persigue desde casi una década.

Para Estados Unidos la protección de sus derechos de propiedad intelectual les garantiza el predominio tecnológico y competitivo, ya que ello, restringirá y encarecerá el avance tecnológico en México y por lo tanto se restringirá su nivel competitivo, aumentando con ello las diferencias de desarrollo entre los que producen y controlan la tecnología, respecto a aquellos que no la producen y que se les restringe y encarece su uso. Por lo tanto, la defensa de los derechos de propiedad intelectual impiden al país oportunidades de apropiarse, de copiar y desarrollar la tecnología ya existente, por lo que ello perpetúa la dependencia.

Los productos de Estados Unidos cubren el mercado de México, dada su mejor calidad y competitividad, por lo que incrementan más sus exportaciones hacia el país que lo que importa de éste, teniendo ello un impacto significativo sobre la industria.

* Solución de Contróversias.

Existen distintos procedimientos de solución de controversias desde la solución de conflictos de inversión, conforme al cual, un inversionista de una parte, por sí mismo o en representación de una persona moral de su propiedad o que este bajo su control, puede someter a arbitraje una reclamación consistente en la violación cometida por otra parte de una obligación en materia de inversión establecida en el trato y que el inversionista o la empresa ha sufrido pérdidas o daños en virtud de tal violación.

Sobre solución de controversias de cuotas antidumping y cuotas compensatorias. Se prosigue a que sean revisadas por un panel binacional en lugar del mecanismo tradicional de revisión judicial interna.

El objetivo principal de negociar un tema como la solución de controversias consistió en crear mecanismos para el establecimiento de reglas claras e instancias imparciales que ayudarán a derimir los conflictos y las disputas comerciales. De esta manera se evitaría que alguna de las partes aplicará de manera unilateral o arbitraria medidas proteccionistas.

Para México y Canadá este grupo de negociación tenía gran relevancia, ya que si se lograban establecer mecanismos adecuados que permitiera soluciones justas, se obligaría a E.U.A. a eliminar barreras que no fueran claras para el comercio. Sin embargo, una condición importante para su buen funcionamiento consistiría en que los mecanismos de resolución fuesen ágiles y expeditos, situación que difícilmente se da.

2.3. Impacto del TLCAN en la Industria Nacional.

Sin lugar a dudas el impacto a la industria nacional bajo el TLCAN ha sido significativo, si antes de la firma del Tratado, había en el país realmente pocas empresas con capacidad para competir, después de 1994 ha disminuido el número, mientras en E.U. y Canadá crecieron vigorosamente.

"Entre 1993 y 1997 el número de empresas que se subieron al carro exportador aumento de 20 000 a 30 000, pero este representa algo así como 5% de las empresas del país. Y de estas tan sólo 500 controlan 60% del comercio exterior, tan solo las tres grandes armadoras de autos General Motors, Chrysler y Ford Motor- detentan el 12% de las exportaciones mexicanas. Otro ejemplo que sirve para ilustrar es el de la industria química, que antes de 1994 contaba en el país con cerca de 2 000 empresas, de las cuales sólo sobreviven unas 160. De estas, 12 captan más del 70% del mercado. En consecuencia muchos de los químicos que antes se producían en México ahora se importan. Asimismo, desde 1994, miles de empresas de bienes de capital han desaparecido, y antes del TLC había en el país 2,600 empresas en este ramo, actualmente quedan unas 700 y trabajando muy por debajo de su capacidad". 44

Si bien en los primeros años del TLC, el país logró revertir su histórico déficit comercial con su vecino del norte (gracias a la depreciación del peso), a partir de 1997 "las exportaciones crecieron en 15% y las importaciones en 23% y para 1998, la brecha se mantiene: las exportaciones aumentarán 8% y las importaciones en 15%. Se calcula que el déficit comercial en 1998 será de casi \$ 6 500 millones de dólares". 45

44/ Pérez Moreno, Lucía. "Entre festejos y lamentos", Rev. Expansión No. 755, Dic. 2, 1998.

45/ Ibidem.

Las grandes corporaciones nacionales y extranjeras, así como las maquiladoras están absorbiendo los sectores productivos con mayor velocidad. La industria mediana y pequeña nacional esta siendo desplazada y aunque a pasado 20 000 a 30 000 es insuficiente su crecimiento, esto nos invita a pensar que es urgente incrementar el apoyo del gobierno a través de financiamiento y asesoría.

Por otro lado se necesita sustituir ciertas importaciones que han crecido desmesuradamente, aquí es donde las empresas medianas y pequeñas podrían ser exportadoras indirectas produciendo para la industria de gran capital, y así se estaría eslabonando el proceso productivo de la planta industrial mexicana.

Cuadro 14 Importaciones totales por tipo de bien

Año	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital
1996	6 651	71 884	10 916
1997	9 320	85 361	15 109
1998(jul.)	6 207	54 601	10 067

Fuente: Grupo de Trabajo. SHCP- BANXICO-INEGI-SECOFI.

Esto se debe a que el país no ha logrado crear un verdadero efecto de encadenamiento industrial. De cada dólar que se gasta en importaciones, menos de 10 centavos son para comprar bienes de consumo, 15 para adquirir bienes de capital y las tres cuartas partes restantes para importar aquellos bienes intermedios que, idealmente, deberían producirse en México para el sector exportador.

El problema crítico de la empresa mexicana se acrecentó con la crisis de 1995. Las empresas que no tuvieron oportunidad de modernizarse, ahora bajo el TLCAN, con los aranceles entre los tres países tan aparejados, las reglas son más duras en el país, ya que por la competitividad de las empresas estadounidenses, y los aranceles que pagan en México son bajos.

Cabe mencionar que se han visualizado problemas trascendentales en la industria nacional como son los:

Cuadro 15

ASOCIADOS A FACTORES DE COSTO: <ul style="list-style-type: none">• Altos costos de materias primas, materiales y componentes.• Capacidad de producción ociosa.• Altas tasas de interés de crédito.• Elevados costos de transporte, comunicación y otros servicios.
ASOCIADOS A LA ADMINISTRACION DE LA PRODUCCION. <ul style="list-style-type: none">• Baja eficiencia de la mano de obra directa.• Desactualización tecnológica de maquinaria y equipo.• Variedad excesiva de productos.• Problemas de mantenimiento y reparación.

Fuente: BANCOMEXT.

Lo anterior muestra que la industria nacional requiere ser reencauzada hacia un nuevo ciclo de crecimiento acelerado y sostenido, superando la desarticulación interna de la que es presa y desigualdad en su desarrollo que no fue superada, sino acentuadas por la apertura tan rápida e indiscriminada.

Por otro lado, si antes del TLCAN el país era dependiente del mercado estadounidense, ahora lo es más. "En 1986 cuando México se integró al GATT, las exportaciones a Estados Unidos representaban 66% del total y para 1997 alcanzaron 84%. Lo mismo sucede con las importaciones: en 1986, 60% procedía de Estados Unidos, hoy es 75%". ⁴⁶

46/ Ibidem.

Lo que esto significa es que hay que mantener los dedos cruzados para que la economía del norte no pierda su vigor, con Canadá, el tercer socio del TLCAN, el comercio bilateral sigue siendo muy bajo. "El año pasado fue de \$ 4 000 millones de dólares, contra un comercio de \$ 176 000 millones de dólares con Estados Unidos. En 1997 las exportaciones mexicanas a Canadá significarán \$ 2 100 millones de dólares, apenas el 2% del total". 47

El sector privado tiene que modernizarse para tener los niveles de eficiencia y competitividad a fin de mantener su posición en el mercado interno y para penetrar el mercado internacional. Al no generalizarse el proceso de modernización o al ser insuficientes para encarar el proceso de competencia, se agudizaran los desequilibrios productivos y los niveles de centralización de la producción ocasionando presiones sobre el déficit ya de por si grande del sector exportador, así como la incapacidad de lograr condiciones de crecimiento económico sostenido en forma endógena, lo cual provocaría una más marcada vulnerabilidad y fragilidad de la economía nacional.

47/ Ibidem.

2.4. Importancia del factor tecnológico en las perspectivas de desarrollo de la industria nacional.

En los países desarrollados el aspecto tecnológico reviste una gran importancia en sus políticas industriales. Este hecho constituye un testimonio de la importancia que el fortalecimiento del instrumento tecnológico ayuda a mantener y fortalecer la competitividad de la industria nacional.

En nuestro país, que vivió durante mucho tiempo bajo un modelo económico de proteccionismo, el papel del gobierno era regular y no promover el desarrollo tecnológico. En materia de protección a la propiedad industrial, la legislación era débil y generaba pocos incentivos a la innovación tecnológica.

Con la apertura económica se ha generado una conciencia creciente de que la modernización tecnológica es necesaria. En respuesta a este reto, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) ha establecido diversos programas para fortalecer la relación entre la planta industrial y las instituciones de investigación.

Las organizaciones empresariales han desarrollado esfuerzos análogos, al crear instituciones con el fin de impulsar la cultura tecnológica de las empresas industriales. ejemplo de ello es la Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología creada por la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN) para apoyar proyectos de promoción tecnológica de las empresas micro, pequeñas y medianas.

Paralelamente, el marco legal e institucional para el empleo y transferencia de tecnología en materia industrial se ha modernizado.

"En 1993, por Decreto Presidencial, se creó el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)"⁴⁸, encargado de aplicar la legislación en la materia, así como de fomentar la competitividad de la industria nacional, a través de los medios de protección de la propiedad industrial.

No obstante, los esfuerzos realizados no son suficientes ya que, la producción tecnológica se encuentra muy por de bajo del nivel requerido por la industria nacional. En este sentido es que el recurso para suplir esa necesidad ha sido la importación:

Cuadro 16 Importaciones de bienes de capital (tecnología)
(m.d.d.)

Año	Total de importaciones	Bienes de capital
1996	89 468	10 916
1997	109 807	15 109
1998 *	114 003-	14 302

* Preliminar, Nov. 1998
Fuente: SHCP.

Es indiscutible que el país requiere de producir tecnología propia, sin embargo, es evidente el distanciamiento que existe entre los centros de investigación y los centros productivos, y si agregamos como ya se mencionó el endeudamiento y la falta de acceso a créditos, nos encontramos que los bienes de capital son importados en el mejor de los casos.

^{48/} "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior", de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. México, 1996.

Estados Unidos siempre ha monopolizado el desarrollo tecnológico, por lo que ello ha incidido en el desequilibrio de nuestra industria manufacturera. Mientras Estados Unidos nos exporta los bienes de producción (que destacan por su alto valor y gran dinamismo), y nosotros exportamos bienes primarios y bienes manufacturados tradicionales y de procesos productivos intensivos en mano de obra que se caracterizan por su bajo dinamismo y baja generación de valor agregado. Este hecho ha ocasionado que nuestra dinámica económica no genere las condiciones productivas, ni el ahorro, ni las divisas necesarias para alcanzar un crecimiento más endógeno y autosustentado, por lo que se ha perpetuado la interrelación comercial, tecnológica y financiera con el exterior (principalmente con Estados Unidos).

El proceso de apertura externa creciente y generalizada, obligará en mayor medida a la importación de maquinaria, equipo y tecnología. Se relega así el desarrollo interno de las industrias de punta, de alto desarrollo tecnológico, de mano de obra calificada, indispensables para mejorar las ventajas comparativas del país, por lo que se compromete la capacidad de tener una inserción eficiente y dinámica en el contexto internacional.

Ante esta situación a fin de ser autosuficientes, la industria nacional necesita adaptar, mejorar y desarrollar su base tecnológica. Este objetivo no podrá alcanzarse sin un reconocimiento del papel fundamental que en materia de modernización tecnológica debe desempeñar el apoyo gubernamental en dos tareas: el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica del país, a través del aumento del gasto nacional en tecnología, y la promoción de mayor aprovechamiento de esa infraestructura para transferir capacidades tecnológicas a los sectores productivos tanto a los pequeños y medianos productores, como a los de mayor tamaño, los cuales con frecuencia enfrentan a competidores externos de elevada capacidad tecnológica.

3. Alcances y Límites del Programa ALTEX en el marco del TLCAN.

Los cambios en la actividad económica de México han sido significativos, antes de que se iniciará la reforma económica, las empresas se desenvolvían en un mercado interno sujeto a un sin número de regulaciones y con alta participación de empresas paraestatales. De igual forma, la actividad económica de las empresas extranjeras estaba muy restringida. A la larga ese marco económico limitó el desarrollo de la industria nacional y dió lugar a la baja competitividad de estas.

Cuadro 17 Participación de las manufacturas desde la apertura Comercial.

	1982	1990	1998
Petróleo	56%	19%	11%
Manufacturas	44%	81%	89%

Fuente: Banco de México.

Hoy en día la industria manufacturera lleva sobre sus hombros la gran responsabilidad de dirigir el desarrollo de la economía nacional, como quizás en algún tiempo el petróleo la tuvo.

El proceso de apertura comercial iniciado por México, tiene como uno de sus objetivos principales permitir a la economía mexicana alcanzar niveles internacionales de competitividad. Entre los elementos más importantes para lograr esta meta se encuentran los estímulos en forma de programas que impulsan las exportaciones, uno de ellos es el ALTEX.

Dentro de los beneficios del programa se encuentran , devolución del saldo a favor del IVA, exención del requisito de segunda revisión de las mercancías en la aduana de salida cuando estas hayan sido despachadas en una aduana interior, y el de nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

El Programa ALTEX debe ser considerado como pieza importante de la estrategia de la reforma económica, en el marco del TLCAN, al facilitar las transacciones comerciales entre los socios, y permitir el elevar la eficiencia de la planta productiva nacional, pero sin duda para México, el TLCAN ha servido de mecanismo de consolidación de la reforma económica y como garantía de su permanencia.

El objetivo esencial del presente capítulo es el de conocer si la industria nacional es apoyada y estimulada por el Programa ALTEX, o su utilización se concreta a grandes corporaciones y maquiladoras, las cuales cuentan por si solas de recursos para adecuarse a los parámetros internacionales.

De no ser así, el programa debiera ser modificado, en orden de que la industria mexicana siga manteniendo niveles de competitividad y en consecuencia deba seguir enfrentando la competencia que vive el sector industrial desde la apertura comercial.

3.1. Retos de la estrategia de fomento a las exportaciones en México.

Uno de los primeros retos que la estrategia de promoción de exportaciones en México debe de vencer es el desconocimiento del empresario a los trámites y procedimientos de exportación en el ámbito nacional e internacional, apoyos del sector público, oportunidades para incorporarse a la cadena productiva de exportación en forma directa o a través de asociaciones.

Los avances registrados en materia de desarrollo de nuevos mercados han sido insuficientes. Por otro lado las perspectivas de cambio en los programas de fomento a las exportaciones, como ejemplo los cambios a los programas, a partir del año 2001 en cuanto al TLCAN se refiere.

La ineficacia de las empresas de comercio exterior. Esto se refiere que cuando una empresa a logrado incursionar un mercado existosamente han crecido continuamente. Sin embargo, la mayor parte de los productores nacionales carecen de los recursos y experiencia necesarios para realizar por sí mismos las labores de comercialización y promoción propias requeridas para seguir exportando con éxito.

Por ello, entre las acciones que debe realizar de asistencia especializada las Empresas de Comercio Exterior (EXCEX), se encuentran por ejemplo la de compartir gastos de comercialización (investigación de mercado, publicidad, transporte, seguros y financiamiento), así como desarrollar marcas propias, etc.

Sin embargo, los objetivos antes descritos no se cumplen a cabalidad "ya que actualmente existen 128 empresas de este tipo registradas, a través de las cuales se canaliza apenas el 2% de las exportaciones no petroleras".

49/ SECOFI. "Programa de Política Industrial y comercio Exterior". México 1996.

Los apoyos financieros son otro de los problemas del sector exportador: faltan mecanismos que garanticen que la banca de primer piso aproveche plenamente los recursos del Banco de Comercio Exterior destinados a financiar proyectos de exportación, la banca de primer piso encuentra más rentable dar prioridad a la utilización de sus recursos que ella misma fondea. Por otra parte algunas empresas sobre todo de modesto tamaño encuentran dificultad en obtener acceso a los recursos crediticios por no ser clientes regulares de la Banca Comercial y no contar con garantías exigidas por está.

El Fomento a la Cultura Exportadora es otro de los retos prioritarios y necesarios que debe incrementarse de varias maneras.

Las acciones a desarrollar son las siguientes:

Para la solución del desconocimiento de trámites y procedimientos de exportación se ha creado el Sistema Nacional de Orientación al Exportador, destinado a difundir información actualizada como tarifas arancelarias, cuotas compensatorias, normas y requisitos técnicos en el país y en mercados extranjeros.

También se crea el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX), con el objeto de garantizar la efectiva coordinación entre los agentes gubernamentales encargados de la actividad promocional llamese: SECOFI, BANCOMEXT, NAFIN, Consejo Mexicano de Inversión, de esta manera se consolidan las actividades de promoción de exportaciones y de inversión extranjera directa mediante el SIMPEX, asegurándose la calidad de la información tanto en lo relativo a la cartera de oportunidades de comercio e inversión, vinculadas a las redes de información de amplia cobertura internacional, tales como INTERNET.

Dentro del desarrollo de mercados el gobierno busca fortalecer a las empresas de comercio exterior ya que en otros países dichas empresas se han constituido en una fórmula natural para incorporar al sector privado al esfuerzo de promoción de exportaciones. Estas empresas llevan a cabo actividades muy diversas de apoyo a la exportación: estudios para identificar la demanda y oferta; promoción internacional, a través de ferias y exposiciones; servicios de post-venta; control de calidad; logística de empaque, embalaje y tráfico internacional; así como, desarrollo de marcas propias entre otras.

Mediante la prestación de tales servicios, las empresas comercializadoras en otros países han hecho posible la concurrencia de empresas de diferente dimensión a los mercados externos, lo que no estarían en condiciones de lograr de manera individual.

La experiencia internacional muestra que para tener éxito estas empresas comercializadoras necesitan de apoyos a esquemas de financiamiento, por lo tanto, para lograr tales objetivos la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Banca de Desarrollo han estimulado la creación mediante las siguientes medidas:

Acceso preferencial a los apoyos promocionales con que cuenta el sector público, tales como Consejerías Comerciales, la asistencia a ferias y exposiciones, facilidades para inscripción de programas y estímulos en cuestiones administrativas en materia aduanera.

Los programas de libre importación temporal para la exportación como el PITEX, el de maquila y el de empresas altamente exportadoras (ALTEX), han desempeñado una función importante en el desarrollo de la capacidad exportadora del país. Por ello, un importante logro en la negociación del TLCAN, consistió en establecer un período de gracia de siete años durante el cual dichos programas permanecieran sin modificación alguna.

A partir del octavo año de vigencia del TLCAN, los requisitos de exportación mínima establecidos para autorizar los mencionados programas deberán eliminarse, y las ventas al mercado nacional dejarán de sujetarse a un porcentaje máximo. Asimismo, a partir del año 2001, entrará en vigor una nueva fórmula para devolver los aranceles de los insumos que se incorporen a mercancías exportadas a Estados Unidos o Canadá. Esta consiste en reembolsar o exentar de aranceles aduaneros de importación al menor de dos montos: el que se aplicaría en México para la importación definitiva de los insumos, y el establecido para el producto exportado en el país de destino final, ya sea Estados Unidos o Canadá. Esta fórmula se aplicará a las importaciones temporales provenientes de terceros países que se incorporen a mercancías de exportación cuyo destino sea alguno de los socios del TLCAN. Cuando las exportaciones se dirijan hacia terceros países, la importación temporal de materias primas e insumos seguirá sujeta al tratamiento actual, es decir, no pagarán impuestos al comercio exterior y tendrán que retornarse al exterior.

Ahora, bien en lo que respecta al financiamiento, el gobierno tiene el reto de aumentar la participación del Banco Nacional de Comercio Exterior y Nacional Financiera en el financiamiento de proyectos calificados como viables que hayan sido atendidos por la banca comercial., por lo tanto, la banca de desarrollo plantea establecer programas de garantía y apoyo crediticio, de programas financieros que permitan asignar recursos con base en la viabilidad del proyecto y la existencia de pedidos en firme, en sustitución de garantías.

En cuanto al fomento de la Cultura Exportadora el gobierno desea fortalecer y extender los servicios de promoción del comercio exterior como la localización de socios potenciales para realizar alianzas estratégicas en los campos de transferencia de tecnología, coinversiones, subcontrataciones, maquila y representaciones comerciales.

La identificación de productos que se demandan en el extranjero, la participación de los empresarios nacionales en ferias, exposiciones internacionales y congresos.

En este sentido, el gobierno tienen como meta el Premio Nacional de Exportación, a través de crear categorías especiales, y por otra, para empresas exportadoras en el Premio Nacional de Calidad, con el objeto de reforzar la promoción de ambos premios.

A pesar de los esfuerzos realizados en esta materia en el pasado, el sistema nacional de fomento de la exportación adolece de un rezago, superarlo es el reto tanto para las autoridades públicas como para las organizaciones empresariales, ya que es un instrumento fundamental para ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior, objetivos de capital importancia.

3.2. Estructura y funcionamiento del Programa de Fomento a Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

El Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

"El Decreto para el fomento y operación de las ALTEX fué publicado por primera vez en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, reformado el 17 de mayo de 1991 y finalmente el 11 de mayo de 1995.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial registra como empresa altamente exportadora a las empresas exportadoras que demuestren exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o exportar cuando menos el 40% de sus ventas totales, así como empresas exportadoras indirectas que demuestren su incorporación a productos de exportación o exportadoras a terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% sus ventas totales" ⁵⁰

Los beneficios se dan en materia fiscal y aduanera son: La devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA), motiva a que la empresa continúe produciendo con rentabilidad; la exención de más revisiones en la aduana de salida, lográndose la agilización de los trámites; y la posibilidad de nombrar un apoderado aduanal para varias aduanas de diversos productos logrando simplificar los pesados trámites burocráticos, que en la mayoría de los casos representan un retraso en el ámbito productivo.

50/ Hervert, Sahagón, op.cit. p. 51

"La obtención de devolución de saldos a favor del I.V.A. se da en un plazo de 5 días, aunque en la práctica esto no es cierto, ya que normalmente la S.H.C.P. se tarda bastante más y además por un proceso de normatividad interna solo regresa los saldos de I.V.A. a favor en términos rápidos a la parte proporcional de las ventas que corresponden a las exportaciones promedio realizadas durante los últimos seis meses".⁵¹

En lo que se refiere a los compromisos que deben cumplir los beneficiarios ALTEX están, el demostrar que cumplen con los requisitos mínimos de exportación y presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior, el cual no debe ir mas haya del último día del mes de abril de cada año.

También debe ir acompañada de documentación comprobatoria, como Carta Constitutiva donde se observe la razón social de la empresa y que certifique ser productor; copia del Registro Federal de Contribuyentes; copia de la última declaración anual de impuestos o estados financieros auditados, que demuestren saldos a favor, y carta dirigida al Administrador General de Recaudación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el formato de solicitud No. 32 llenada la cual la hace constar como empresa ALTEX. (Ver parte de Anexos).

Adicionalmente, los exportadores directos deben presentar la relación de pedimentos de exportación que contenga número de pedimento, fecha, descripción de los bienes de exportación, con valor en moneda nacional y dólares, así como la sumatoria, y para los exportadores indirectos la relación de constancia de exportación donde se manifieste el monto, las adquisiciones y el porcentaje que se destino a las exportaciones.

51/ Maerker, Gunter. "Empresas ALTEX". Boletín de la Información y Análisis. México 23 julio 1998, p.e.

Para agilizar el mecanismo las empresas ALTEX, deberán notificar a la SECOFI el número de cuenta de cheques, la sucursal y la institución bancaria en la que desee que se le depositen las devoluciones de sus saldos a favor.

El trámite de registro a este programa es gratuito y el procedimiento a seguir, es el siguiente, presentar la solicitud de registro ALTEX, junto con anexos en original y copia, el oficio resolutorio es emitido en un plazo de diez días hábiles. En caso de que la solicitud sea aprobada, la Dirección de Servicios al Comercio Exterior, emitirá y entregará el oficio de autoización de constancia ALTEX.

El Programa ALTEX tiene como objetivo impulsar el desarrollo y competitividad de las empresas para que puedan mantenerse en el mercado internacional, de esta manera la iniciativa privada podrá producir de manera rentable y estará obteniendo los mismos estímulos que sus competidores externos.

3.3. Actitud del Sector Empresarial Mexicano ante el Programa ALTEX.

Los programas de estímulos a la exportación fueron implementados por el gobierno con la intención de vincular la economía nacional al mercado mundial, a través de la exportación de manufacturas nacionales.

Dentro del modelo neoliberal, se pretende dar apoyo al sector industrial, pero en una perspectiva muy diferente, a como se dió en el modelo proteccionista. Se deja al descubierto el sector, debido a que sus productos estan compitiendo en el mercado doméstico, por lo tanto el empresario nacional tiene que adecuar sus precios, mejorar la calidad, es por ello que se hace necesario apoyar a la industria nacional con medidas e instrumentos que permitan su desarrollo y crecimiento.

En este contexto se hace imperativo implementar programas de fomento a las exportaciones tales como (PITEX, ALTEX), que permitan a la industria nacional poder ofertar en un mercado internacional cada día más competitivo y exigente.

No obstante, la respuesta del sector empresarial mexicano ante el programa ALTEX en particular ha sido de indiferencia, aunque a "Diciembre de 1998" había 1328 empresas con constancia ALTEX", sólo representan aproximadamente el 5% del total" ⁵¹ Cabe aclarar que son las grandes corporaciones y algunas maquiladoras las que realmente están beneficiandose del programa y no el grueso de la industria nacional.

La situación consideramos en el marco fiscal debe en verdad estar obligada a propiciar la competitividad, requiriendo la modificación, a fin de que las ventas al exterior se puedan realizar de manera más fácil y rápida, para la industria nacional en su conjunto.

51/ Información proporcionada por SECOFI.

El programa de fomento a las ALTEX debe ser modificado, puesto que los beneficios son alcanzados por unas cuantas empresas, para ello es imprescindible reducir los requisitos para que la obtención de la constancia sea alcanzada por empresas de menor tamaño, si se considera que "el 98% de la planta industrial mexicana es micro, pequeña y mediana"⁵² que carece de apoyos reales por parte del gobierno para convertirse en un sector exportador consistente, por ello el programa debe ser reformado.

El otro sector empresarial es representado, por las grandes corporaciones, las cuales a pesar de la apertura comercial no se vieron afectadas, sino por el contrario se adaptaron rápidamente a los parametros internacionales, y así siguieron trabajando sistemáticamente para adaptarse a la economía global, ejemplo de ello son: Telmex, Vitro, Alfa, y algunas empresas mineras y cementeras como Cemex, Cerveceria Modelo, Altos Hornos de México, Colgate, Nestle y otras firmas que en conjunto, simplemente complementan el renglon de exportaciones. Estos consorcios son fuertes y capaces de exportar y competir internacionalmente y cubrir los requisitos del programa.

Otro sector en crecimiento y que recibe apoyo del gobierno no sólo a través del ALTEX, sino también del PITEX, permitiéndole la importación de insumos y maquinaria, cobro libre de impuesto de exportación, es el sector maquilador se encuentra controlado en un 90% por capitales extranjeros.

52/ Tristán, Georgina. "Solo a grandes consorcios beneficio la política de comercio exterior de C.S.G.". El Financiero, Junio 23, 1994.

Las grandes corporaciones y maquiladoras de exportación extranjeras son las únicas que por su poder monopólico logran exportaciones en grandes volúmenes y se hacen merecedoras del subsidio estatal de las ALTEX, que contempla el beneficio de devolución del Impuesto al Valor Agregado (IVA), además de las facilidades administrativas y aduaneras que el programa contempla.

La micro, pequeña y mediana empresa representa esencialmente al sector empresarial mexicano, y no cuenta con una capacidad exportadora, sino por el contrario su actividad al mercado mundial es inconsistente, carece del apoyo del gobierno, es por ello necesario hacer una revisión del ALTEX, a fin de que el programa alcance y apoye a las empresas de menor escala, y una opción podría ser la de fomentar las cadenas de integración productiva. incentivar a la industria nacional hacia cadenas de mayor integración productiva.

3.4. Beneficios del Programa ALTEX en el comportamiento del Comercio Exterior Mexicano en América del Norte.

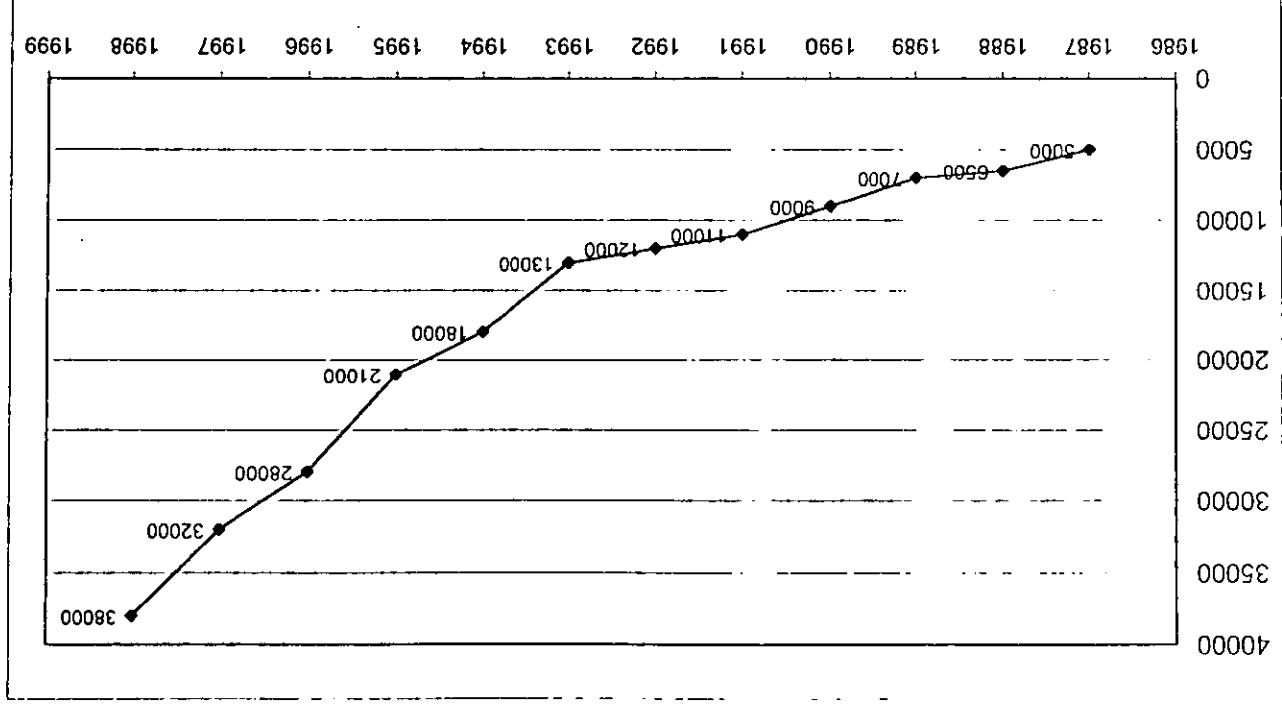
Se considera necesario identificar los tipos de bienes, así como los sectores involucrados en Balanza Comercial. En ella confluyen las exportaciones e importaciones, a través de la venta o compra de bienes de consumo que como su nombre lo indica son todos aquellos bienes que se encuentran listos para consumirse. Los bienes intermedios que son aquellos bienes que sirven para la realización de un bien, pueden ser herramientas, refacciones, etc., y finalmente los bienes de capital, como la maquinaria utilizada para la creación de un bien.

Asimismo, son varios los sectores que confluyen en la Balanza Comercial tales como el sector agrícola, silvícola, ganadero, e industria extractiva y la industria maquiladora, a esta última nos referiremos por encontrarse vinculada al Programa ALTEX.

La utilización del Programa ALTEX, como instrumento de fomento a las exportaciones ha sido favorable en el comercio exterior de México, contribuyendo al crecimiento de las exportaciones de productos no petroleros pasando de 1500 mdd. en 1987 a 38000 en 1998 según lo muestra la gráfica No. 1, que desde 1987 a la fecha (dic:1998) se ha observado un crecimiento marcado, pero sobre todo en el marco del TLCAN a partir de 1994 las exportaciones presentan un despegue considerable.

Cabe mencionar que si bien el programa ALTEX ha contribuido de forma óptima al comercio exterior mexicano, este no ha ayudado al crecimiento y desarrollo de la industria nacional, ya que los 38 000 mdd que se dan en exportaciones vía ALTEX se concentra en pocas industrias.

GRÁFICA No. 1
Exportaciones totales realizadas por empresas con programa Alex (m.m.d.)



Fuente: Gráfica elaborada de acuerdo a la información proporcionada por SECOFI, Febrero 1999.

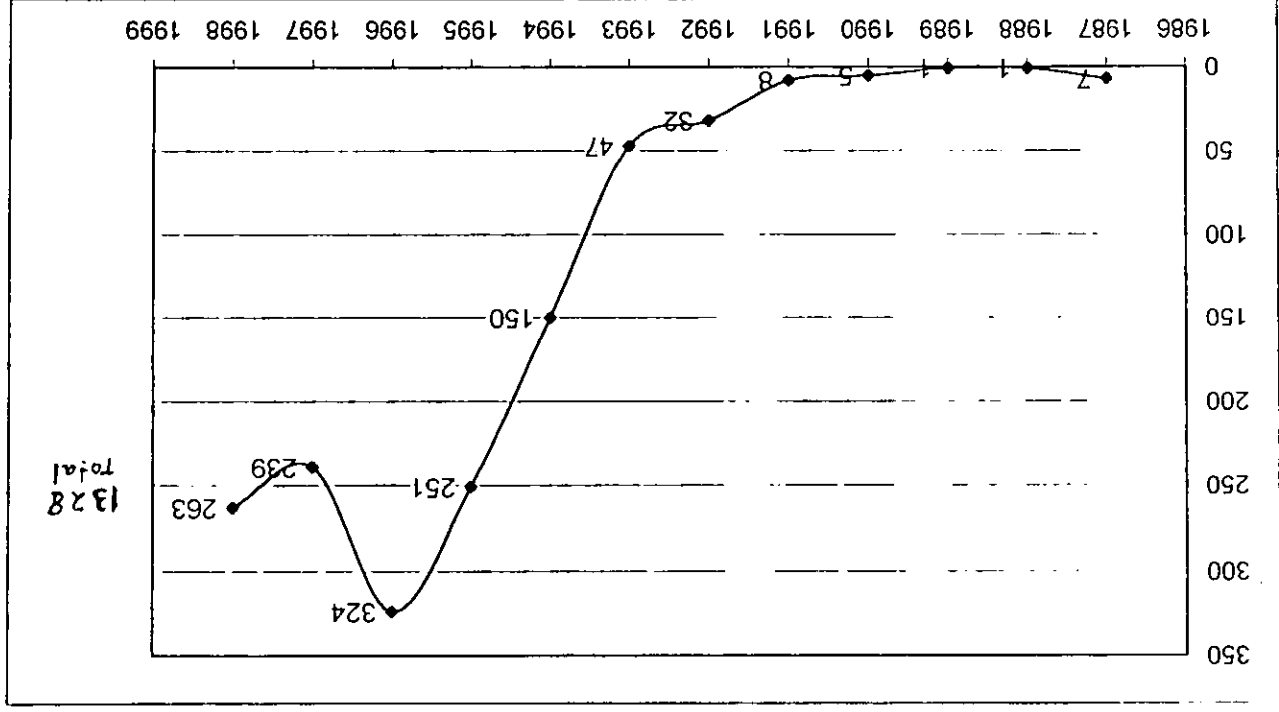
El programa de fomento a las Exportaciones ALTEX, lo evaluamos de insuficiente, ya que aunque se exportan 38 000 m.d.d. (ver gráfica 1) bajo empresas con registro al programa, también sabemos que sólo "235 empresas exportan el 70% del total de nuestras exportaciones", ⁵³ lo que demuestra la grave concentración de nuestra economía.

Como podemos ver en la gráfica el número de empresas al programa ALTEX, marca una despeque a partir de 1994, lo que representa que la firma del tratado de Libre Comercio de América del Norte proporciona la certidumbre de un modelo para largo tiempo, y da la oportunidad de colocar productos mexicanos en el mercado más grande del mundo.

Sin embargo se considera, moderado el crecimiento observado al programa, ya que desde sus inicios en 1987 sólo fueron 7 las empresas interesadas, posteriormente en 1994 se observó 150 empresas como lo muestra la gráfica No. 2, para 1998 son 1328 las empresas inscritas con constancia ALTEX. No obstante, no son suficientes si consideramos que representan entre el 4 y 5% de las 30 000 empresas existentes.

53/ Pérez Moreno, Lucía "Entre Festejos y Lamentos", Rev. Expansión México, Diciembre 2, 1998, No. 755.

Gráfica No. 2
Empresas con constancia en el programa Alex.



Fuente: Gráfica Elaborada de acuerdo a la información proporcionada por SECOFI, Febrero 1999.

Se hace necesario resaltar que el comercio exterior mexicano manufacturero ha observado un incremento (ver gráfica No. 3) que en 1998 probablemente sobrepase los 110 000 mdd, sin embargo el programa ALTEX no ha fortalecido la capacidad exportadora de las empresas nacionales y si por el contrario a motivado las importaciones sobre todo de E.U. y que se calcula un déficit de 7 500 mmd para 1998 en Balanza Comercial.

Por ello, afirmamos que la enorme concentración de exportaciones mexicanas en pocas industrias y en pocos segmentos, es un rasgo distintivo del comercio exterior mexicano. Con todo que México es ya la 10ª potencia exportadora y el 2do. proveedor de Estados Unidos, superando a Japón y a todos los países latinoamericanos, en conjunto, nuestra industria carece de un verdadero efecto de encadenamiento industrial.

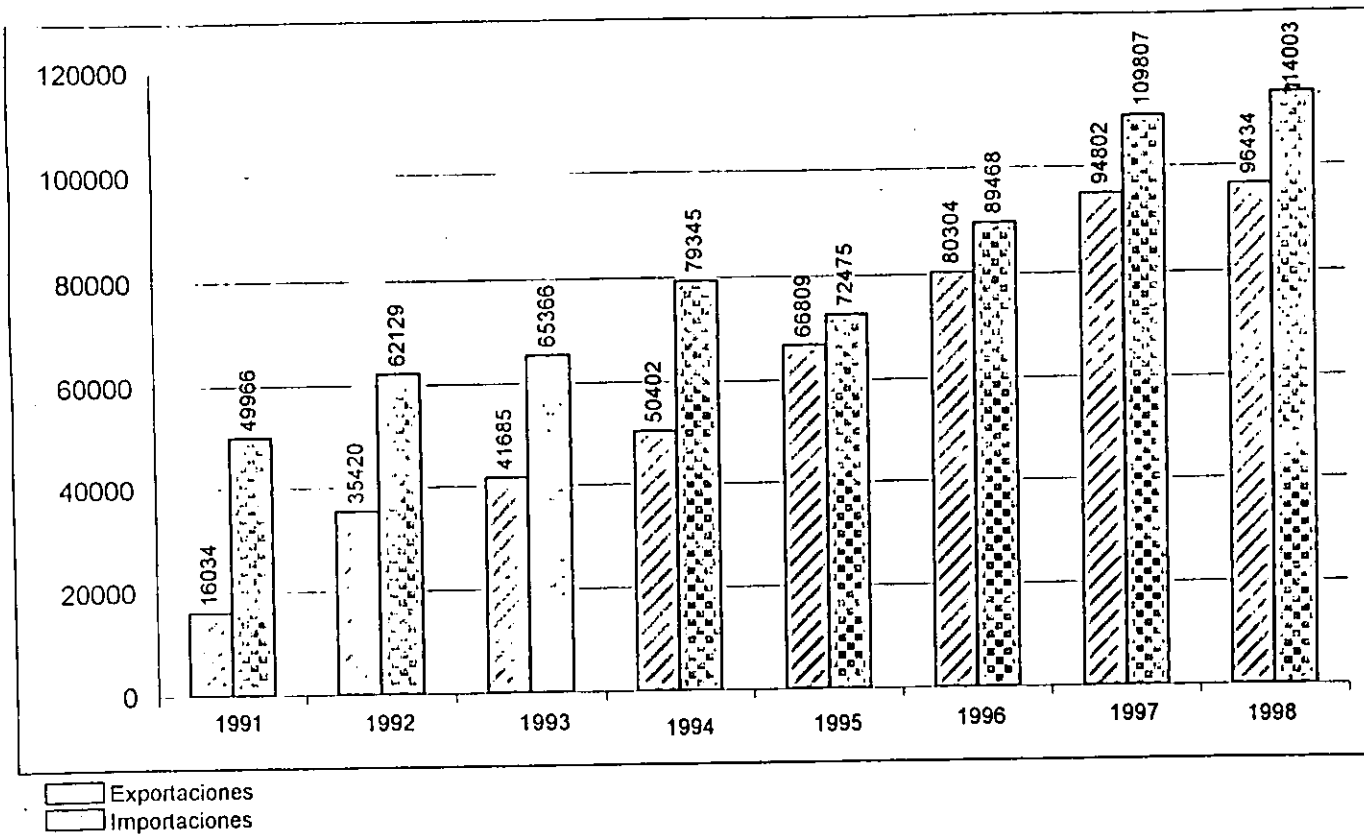
En los primeros años de la década todavía las importaciones de manufacturas sobrepasaban en más del 50% a las exportaciones de manufacturas (excepuando ventas de petróleo y productos primarios), pero para 1995 se observa un acercamiento de ambos sectores.

A pesar de que esta economía sobrepasa los 110 000 de exportaciones e importaciones, el 83% sólo se da con los Estados Unidos, lo que significa que el crecimiento de nuestro intercambio comercial adolece de diversidad de mercados, y si en cambio a provocado una dependencia peligrosa al mercado estadounidense.

En este sentido consideramos mínimos los beneficios del programa ALTEX en el comportamiento del comercio exterior mexicano con América del Norte y votamos por una reforma necesaria, ya que el programa beneficia a maquiladoras y grandes corporaciones, y sólo algunas empresas que de mediano tamaño logran ventas que ascienden a los 2 millones de dólares, pero en realidad son pocas las empresas de dicho tamaño que logran obtener la devolución del IVA, bajo el programa.

GRÁFICA No. 3
Exportaciones - Importaciones de manufacturas (m.d.d.)

98



Preliminar Noviembre 1998.
Fuente: Banco de México.

3.5. Papel de las maquiladoras y grandes corporaciones ante las tendencias del comercio exterior mexicano en América del Norte.

A mediados de los años sesentas se establecieron las primeras empresas maquiladoras de exportación cuyo principal atractivo fue el bajo costo de la mano de obra. Los inversionistas mexicanos y extranjeros, aprovecharon la coyuntura del gobierno mexicano que en aquel entonces puso en marcha un programa para la zona fronteriza donde se ubicaba una gran cantidad de mano de obra flotante.

Se considera industria maquiladora aquella entidad que realiza una parte del proceso de producción de un artículo, misma que se lleva a cabo en territorio nacional y mediante un contrato de maquila. La industria se compromete con una empresa matriz ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, mismas que una vez transformadas son exportadas.

La industria maquiladora es apoyada por el gobierno a través del Programa para la Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), por medio de el pueden importar temporalmente sin el pago de impuestos al comercio exterior.

En este sentido las empresas que importan materias primas, envases, empaques, contenedores, cajas de trailers y combustible deben cuando menos realizar ventas anuales al exterior por un valor superior a 500 000 dólares, o el 10% de sus ventas totales. Para las industrias que importan maquinaria, apartatos, equipos y accesorios de investigación deben realizar ventas anuales al exterior por un valor mínimo del 30% de sus ventas totales.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha abierto grandes oportunidades para que este sector se consolide y continúe prosperando a un ritmo acelerado. "Entre 1994 y 1998 la industria maquiladora aumentó su crecimiento en más del 50%" ⁵⁴ Incremento registrado muy por arriba de la de cualquier otro sector; el país se ha beneficiado por su notable desarrollo y se han constituido en altas generadoras de divisas.

Cuadro 18 Comercio Exterior

AÑO	1996	1997	1998
Exportaciones Totales	95 999	110 431	107 201
De Maquiladoras	36 920	45 165	48 078
Petroleras	11 653	11 323	6 681
Manufacturas sin Maquila	43 384	49 636	48 355

*/ preliminar Nov. 1998

Fuente: Banco de México.

Se puede observar que el sector maquilador exportó en 1998 48 078 millones de dólares lo que representa el 41% del total de nuestras exportaciones. Entre sus enormes ganancias se atribuyen, en primer lugar, el hecho de que desde hace cinco años los salarios en México vienen cayendo. "Mientras que en Estados Unidos desde 1994 aumentaron 30% y en Canadá 20%, en México cayeron 30%" ⁵⁵ los porcentajes nos muestran que nuestra más valiosa ventaja competitiva con nuestros socios comerciales ha sido el abaratamiento de nuestra fuerza de trabajo.

La industria maquiladora se caracteriza por importar muy poca tecnología, las empresas trabajan en procesos de producción intensivos en mano de obra, ejemplo de ello es la industria electrónica.

54/ Pérez Moreno, Lucía. "Informe especial TLC", Rev. Expansión, México, Diciembre 2, 1998.

55/ Ibidem.

La dinámica de la industria maquiladora y las grandes corporaciones reflejan, entre otras cosas, las tendencias de globalización e internacionalización que privan en el escenario económico a nivel mundial. Las actividades de dichas industrias están impulsando la integración de las tres economías bajo el resguardo del TLCAN, al eliminar barreras de comercio y promover la inversión, además de que dichos sectores se adaptan a los acontecimientos internacionales mucho más rápido que el grueso del sector exportador nacional.

La apertura de la economía modificó los criterios y el modo de operación de toda la industria. Así como consecuencia de la reforma económica del país, ya prácticamente no hay distinción entre las empresas mexicanas y las extranjeras. La propiedad de la empresa ya no es factor relevante, ya que extranjeros se asocian diariamente a empresarios nacionales, ahora lo importante es que sea productiva y competitiva y por lo tanto, capaz de participar en la economía global.

En este sentido las grandes corporaciones y las maquiladoras agrupan el renglón de las exportaciones de consorcios fuertes y capaces de exportar y competir internacionalmente aun cuando son una minoría de la industria nacional, por lo tanto, el TLCAN no ha ampliado, ni diversificado la capacidad exportadora de México. Las ventas externas se encuentran concentradas en un nicho reservado a las grandes empresas.

Bajo esta perspectiva es imperativo apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa para incorporarlas, a la cadena productiva de exportación para así coadyuvar al desarrollo de la planta productiva nacional, que representa el 98% de las empresas en México y dan empleo al 50% de la población económicamente activa. Estas empresas luchan por sobrevivir y ser más competitivas, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

3.6. Evaluación y Perspectivas.

La industria maquiladora es uno de los sectores que mayor apoyo gubernamental han recibido en la actual administración, ya que se crearon programas crediticios que pretenden impulsar su presencia tanto en el mercado interior como el sector exportador.

Un ejemplo de ello es la modificación al decreto del primero de junio de 1998, en el Diario Oficial, para el fomento y operación, de la industria maquiladora de exportación, el cual promueve la exportación, a través de procedimientos que agilizan y simplifican los trámites.

La facilidad de realizar sus importaciones temporales sin que la autorización correspondiente este sujeta a vigencia alguna y sin necesidad de presentar cantidades, ni valores de los bienes a importar, como se hacían anteriormente. Asimismo, desaparece la obligación de presentar trimestralmente los reportes de ventas en el mercado nacional, y les da la facilidad de presentar una sola vez al año como parte de su reporte de actividades.

De acuerdo a los planes establecidos en el TLCAN, los programas de estímulos a la exportación tales como: el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), y el Programa para Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) tienen un período de transición de siete años durante el cual, seguirá el gobierno otorgando acceso preferencial a los mercados de América del Norte y se mantendrán inalterados los mecanismos de dichos programas.

A partir del octavo año de vigencia, esto es a partir de 1ro. de enero del 2001, los mecanismos en este caso del PITEX en cuanto a importación temporal, deberán igualarse al tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleadas para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado trilateral.

El TLCAN prevé la modificación de los mecanismos de importación temporal vigentes en los países miembros, con el fin de evitar distorsiones de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del Tratado, y que, con tal propósito a partir del 1ro. de enero de 2001 deberá igualarse el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleadas para la producción de mercancías destinadas a los tres países que integran el mercado norteamericano.

Entonces, los planes establecidos en el TLCAN para el año 2001, esta programado que el PITEC y la industria maquiladora dejen de funcionar, debido a que la etapa de reducción en los aranceles ya debe estar cubierta por lo que se espera que para esos años todas las fracciones queden exentas del pago del IVA.

El gobierno, a través de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), reconociendo que esta medida es crítica para ciertas industrias y que éstas requieren condiciones arancelarias competitivas para abastecer de insumos y maquinaria, es que ha creado el Programa de Promoción Sectorial con la intención de establecer condiciones competitivas de abasto para el industria exportadora.

El marco jurídico de la reforma al Programa PITEC aparece el 13 y 14 de noviembre de 1998 y de acuerdo al artículo 3 se establecen los Programas de Promoción Sectorial siguientes de la Industria Eléctrica y de la Industria Electrónica.

Los interesados en operar al amparo de los programas deberán presentar solicitud de inscripción ante SECOFI, así como copia de aviso de inscripción en el Registro Federal de contribuyentes y de las declaraciones de los últimos ejercicios fiscales correspondientes al impuesto sobre la Renta, al impuesto al Activo y al Impuesto al Valor Agregado, en caso de estar obligado a ello. Importante es que el Decreto entrará en vigor el 1ro de noviembre del año 2000.

Hasta el momento son sólo dos sectores el eléctrico y electrónica los beneficiados, pero la idea es dar apoyo a todos los sectores, y en estos momentos el sector textil se perfila para ser el tercer sector beneficiado, con esta medida se pretende que la industria nacional mantenga niveles de competitividad que desaparecerían a partir de Enero del 2001.

Por lo que respecta al Altex, el día 31 de diciembre de 1998, apareció en el Diario Oficial de la Federación la reforma al artículo 22, la cual habla de la Ley Aduanera de la S.H.C.P. en un plazo no mayor de veinte días posteriores a la presentación de la solicitud de devolución, podrán requerir al contribuyente que lo hubiera presentado solicitudes de devolución en el ejercicio fiscal en que se haga la solicitud y en el anterior, o que solicite devoluciones en montos superiores en 20% del promedio actualizado de devoluciones obtenidas en los últimos doce meses, salvo que se trate de contribuyentes que hubiesen presentado el aviso de inversiones, que garantice por un período de seis meses, un monto equivalente a la devolución del IVA solicitada, de no presentar comprobante en los siguientes 20 días se entenderá que desistió de la devolución.

Estos nuevos requerimientos por parte de Hacienda implicarán que el número de empresas inscritas al Programa disminuyan, de hecho para el mes de marzo del presente año (1999), sólo 15 empresas han solicitado su ingreso al programa. Una perspectiva de lo que se pudiera presentar más adelante es la desaparición del programa para el mercado norteamericano.

CONCLUSIONES

Los cambios en la actividad económica de México han sido significativos, antes de que se iniciará la reforma económica, las empresas mexicanas se desenvolvían en un mercado interno sujeto a un sinnúmero de regulaciones y con alta participación de empresas paraestatales. De igual forma, la actividad económica de las empresas extranjeras estaba muy restringida. A la larga, ese marco económico limitó el desarrollo tecnológico en el país y dio lugar a una baja competitividad de la empresa mexicana.

Resultado de los acontecimientos y las exigencias actuales, la globalización expresada como tendencia a nivel mundial, que observan las economías nacionales a interactuar entre sí, a través de las integraciones económicas, cada día cobra mayor auge.

La reforma económica ha significado un cambio profundo en las condiciones de desarrollo de una empresa se han eliminado prácticamente todas la restricciones a las importaciones y se han reducido a los aranceles a un nivel comparable con el del resto del mundo. Al mismo tiempo, se han desmantelado o modificado algunas regulaciones que limitaban la eficiencia del aparato productivo.

Estos cambios nos acercan con rapidez al ambiente competitivo que priva en la economía internacional y han obligado a las empresas en México a hacer el mayor ajuste de su historia.

Gradualmente han elevado sus niveles de eficiencia, han ajustado sus líneas de producción y han introducido nuevas tecnologías, lo que les ha permitido mejorar la calidad de los bienes producidos y simultáneamente reducir costos. Una a una, las empresas mexicanas se adaptan al cambio y empiezan a competir con éxito en el mercado interno frente a las importaciones, e incluso en los mercados extranjeros.

El ajuste que experimentan las empresas es extraordinario, y no consiste meramente en una corrección financiera. Se trata de una nueva filosofía empresarial, condiciones de mercado más competitivas y técnicas de producción más avanzadas. Mientras que antes las empresas mexicanas tenían que preocuparse de las regulaciones gubernamentales y de los permisos necesarios para operar, ahora el éxito depende de su habilidad para identificar oportunidades de mercado, producir bienes competitivos y servir al cliente.

Se considera necesario destacar que, en la actualidad las propias exigencias del mercado están orientadas a las empresas, a través de la aplicación de la mercadotecnia internacional a optimizar el aprovechamiento de recursos disponibles procurando la maximización de los beneficios y la minimización de costos y riesgos innecesarios, reto para lograr la permanencia de un producto determinado en el mercado exterior, a partir de la formulación de estrategias que permitan llevar a cabo esta tarea.

Ante estas expectativas, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 y el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, los objetivos del gobierno mexicano, son el de impulsar el desarrollo y la competitividad de las empresas, con objeto de que estas puedan concurrir y mantenerse en el mercado internacional, para lo cual es necesario crear las condiciones idóneas que permitan a la iniciativa privada producir de una manera eficiente y rentable para este mercado.

El primer esfuerzo de la industria mexicana en estos últimos años se dirigió a la supervivencia. De pronto, las empresas enfrentaron la competencia extranjera en sus mercados tradicionales y tuvieron que responder con creatividad e innovación, cuatro o cinco años después, la mayor parte de las empresas que sobrevivieron al primer embate de la competencia internacional han logrado convertirse en empresas competitivas.

La primera salida de las empresas mexicanas hacia el exterior fue como exportadoras. Algunas empresas acudieron a grandes distribuidores para penetrar mercados ya desarrollados, mientras que otras se abocaron a crear sus propias líneas de distribución.

La apertura de la economía mexicana modificó los criterios y el modo de operación de toda la industria. Así como consecuencia de la reforma económica de México, ya prácticamente no hay distinción entre las empresas mexicanas y las extranjeras. La propiedad de la empresa ya no es factor relevante, lo importante es que sea productiva y competitiva y por lo tanto, capaz de participar en la economía global. Ante el mercado, lo único importante es el éxito empresarial. Las empresas mexicanas que siguen cuidando su propio mercado, pero ahora deben atender también a las grandes oportunidad que ofrecen los mercados internacionales.

Hay diversas empresas mexicanas que se han convertido en empresas multinacionales. De la misma manera, muchas empresas extranjeras localizadas en México empiezan a incorporarse al comercio intracompañía característico de su empresa matriz.

En este sentido, la política de Fomento a las Exportaciones, llevada a cabo por las tres últimas administraciones sexenales, ha tenido como uno de sus principios básicos la adopción de medidas para que los exportadores se beneficien con los estímulos similares a los que se otorgan a sus competidores en el exterior.

Precisamente dentro de este marco es donde el Programa a Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), prevalece como una opción más dentro de la gama de instrumentos de fomento a las exportaciones de productos no petroleros, y sobre todo a partir de 1994 cuando se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

La firma del TLCAN provee de un alto grado de certidumbre, ya que ayuda a los empresarios nacionales, pero en forma especial a los extranjeros, a tomar decisiones de largo plazo. Decisiones que benefician al país, pues esto trae consigo inversiones directas y tecnología, de esta manera la apertura comercial del país emprendida en la década de los ochentas alcanza su justificación.

La importancia que para México tiene esta fuente de inversión radica fundamentalmente en su contribución a la modernización tecnológica e industrial del país, y a favorecer la globalización de la economía mexicana. Percibimos a las empresas extranjeras como socios de desarrollo económico.

El futuro de las empresas mexicanas esta ligado al futuro y a la evolución de la economía mundial. En este proceso, las empresas mexicanas tienen un solo futuro y es ese el de internacionalizarse y mantener continuamente su competitividad. Es indispensable invertir en nuevas tecnologías y adoptar las nuevas filosofías administrativas.

Una pieza importante de la estrategia de la reforma económica es el TLCAN, que facilita las transacciones comerciales entre ellos y permite elevar la eficiencia de la planta productiva a lo largo del subcontinente. Para México, el tratado servirá de mecanismo de consolidación de la reforma económica y como garantía de su permanencia, pero la mayor importancia es para la región. Al eliminarse las barreras que permitan al comercio y la inversión entre las tres naciones, la competitividad de la región se elevará, permitiendo consolidar una capacidad productiva igual o superior a la de otros bloques comerciales. Al asociarse estas tres economías, se formalizará el nacimiento de una nueva revolución industrial.

En la incorporación de nuestro país a la economía mundial, el papel del inversionista mexicano es de gran reto y responsabilidad para enfrentar con éxito a sus competidores extranjeros, tiene que tomar decisiones con rapidez, pues la dinámica de la economía mundial es cada vez más acelerada.

La participación de las Altex en el comercio exterior mexicano ha repercutido en forma positiva en la balanza comercial, sin embargo, no ha ayudado al fortalecimiento de la capacidad exportadora de las empresas mexicanas, ya que su utilización se concentra en grandes corporaciones y maquiladoras extranjeras.

Las empresas Altex son importantes proveedoras de divisas al país, puesto que ellas solas aportan el 35% de divisas, sin embargo, son precisamente este tipo de empresas las que podrían provocar el crecimiento de empresas de menor tamaño, a través de la implementación de cadenas de producción, y así de esta manera contribuir al desarrollo de la empresa nacional.

En este sentido, es necesario que al Programa ALTEX se le hagan ajustes o modificaciones de tal manera que dicho mecanismo no desaparezca sino por el contrario se fortalezca para seguir apoyando de forma rentable a las empresas que comercian en el exterior, pero si sería conveniente hacer una reconsideración en cuanto a los requisitos para la obtención de este, debido a que no todas las empresas, como ya se menciona que desean insertarse al mercado exterior, están en las posibilidades de cubrir los mínimos establecidos de exportación.

En la actualidad toda empresa que desee concurrir en el mercado norteamericano debe contar con recursos materiales y humanos, además de tener una mentalidad exportadora, así como conocimiento técnico y operativos, requisitos necesarios que le permitan ingresar y mantenerse en el mercado exterior.

El papel que el estado debe jugar en este sentido, considerado como el gestor que organiza y dirige, esta obligado a realizar cambios en las diferentes dependencias involucradas para que el flujo de comercio exterior se agilice, pues al estado mismo es a quien le corresponde, no obstaculizar el trabajo de la iniciativa privada, ya que hoy en día se observan trámites innecesarios que en un momento dado merman la competitividad de las empresas ante sus adversarios extranjeros.

Por lo anteriormente expuesto, queda entendido que la participación del programa ALTEX en el comercio exterior mexicano, ha sido positiva, pero insuficiente por lo que la iniciativa privada debe seguir presionando para que el gobierno se la juegue por la empresa mexicana y que estas realmente aprovechen los estímulos que generen mayor competitividad en el mercado internacional.

CUESTIONARIO PARA SOLICITAR

EL PROGRAMA:

USO EXCLUSIVO DE
SECRETARIA

FOLIO: _____
FECHA DE RECEPCION: _____
FECHA DE RESOLUCION: _____

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

DATOS GENERALES

1) NOMBRE COMERCIAL SOCIAL _____
2) DOMICILIO _____ CALLE _____
CUIDAD, MUNICIPIO O DELEGACION _____ ENTIDAD FEDERATIVA _____
3) TELEFONO ISLADA _____ 4) FAX ISLADA _____
5) ACTIVIDAD PRINCIPAL _____
6) REPRESENTANTE LEGAL _____
7) PERSONAL OCUPADO EN 1987 _____
8) VALOR DE LAS VENTAS EN 1987 (Promedio de 12 meses de plazo) _____
9) No. de Empleados _____ En el Pais _____
No. de Oficinas _____
10) PORCENTAJE DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL CAPITAL SOCIAL _____
11) No. de Oficinas _____
12) País _____
13) País _____
14) País _____
15) País _____

1	PROGRAMA	NÚMERO DE REGISTRO	FECHA DE AUTORIZACION
2			
3			
4			
5			

10) PROGRAMAS SUSCRITOS ANTERIORMENTE POR LA EMPRESA ANTE SECRETARIA

EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS ALTEX

REGISTRO: EXPORTADORA

B TIPO DE EXPORTADOR

1) DIRECTO 2) INDIRECTO 3) DIRECTO E INDIRECTO

C OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA

1) PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN 1987 (Indicar en orden de importancia)

D VENTAS TOTALES E INTERCAMBIO COMERCIAL CON EL EXTERIOR

AÑO	VENTAS TOTALES			TIPO DE CAMBIO
	(A) EXPORTACION DIRECTA	(B) IMPORTACION	(C) BAL	
EN 1987				
PROYECCIONES				
EN 1988				
EN 1989				

E EXPORTADORES INDIRECTOS

AÑO	Comercio de Importación	Comercio de Exportación	Comercio de Importación y Exportación	Total
EN 1987				
PROYECCIONES				
EN 1988				
EN 1989				

F DEVOLUCIONES DE I.V.A.

17) NOMBRE DE LA ADMINISTRACION LOCAL DE RECUBACION QUE CUMPLE SPONDA A SU DOMICILIO FISCAL _____
18) CLAVE _____
19) NOMBRE DEL BANCO _____
20) NÚMERO DE CUENTA _____
21) SUJECIONAL _____
22) NÚMERO DE CUENTA _____
23) LOCALIDAD _____

G EL SUJECION MANIFIESTA BAJO POTESTAD DE DECIR VERDAD, QUE LA ASERTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERDADICO

NOMBRE _____ CARGO _____
DOMICILIO _____
TELÉFONO _____ FAX _____
FIRMA _____

BIBLIOGRAFIA

- Acevedo Alvear y Venzor Ortega. TLC Marco Histórico, para una Negociación, Ed. Diana, México, 1994.
- Basáñez, Miguel. La lucha por la Hegemonía en México 1968-1980, Ed. Siglo XXI, México, 1987.
- Canova Vega, Gustavo. México frente al Libre Comercio de América del Norte, Ed. Siglo XXI, México, 1991.
- Cardero, Maria Elena (Com.). Qué ganamos y qué perdimos con el TLC, Ed. Siglo XXI, México, 1996.
- Huerta G., Arturo. La Política Neoliberal de Estabilización Económica, Ed. Diana, México, 1994.
- Huerta G. Arturo. Riesgos del Modelo Neoliberal, Ed. Diana, México, 1992.
- ITAM, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Ed. ITAM, México, 1996.
- Kessel Martínez, Georgina (Com.). Lo Negociado del TLC, Ed. ITAM, México, 1994.
- Maerker, Gunter. La Nueva Devaluación 1994-1995. Ed. Guma, México, 1996.
- Maerker, Gunter. La reestructuración económica en México. Ed. Guma, México 1988.

Pazos, Luis. Futuro Económico de México. Ed. Diana, México 1977.

Riding, Alan. Vecinos Distantes, Un Retrato de los Mexicanos. Ed. Joaquín Mortiz/Planeta. México.

Rubio, Luis. ¿Como va a afectar en México el TLC?. Ed. FCE, México 1992.

Sagahon Hervert, Homero. Manual práctico de Comercio Exterior. 4a. edición, Ed. Dofiscal, México, 1996.

Vega Cánovas, Gustavo (Coord). México ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. 2da. edición, Ed. Colegio de México. México 1992.

Villareal, Rene. De la Industrialización tardía a la reestructuración industrial. Ed. Diana. México 1988.

HEMEROGRAFIA

Acosta, Carlos. *"Reformas económicas al gusto de Washington"*, Rev. Proceso, México No. 759, Mayo 10, 1991.

Alcocer V. Jorge *"Tratado habemos"*, Rev. Proceso No. 890, México, Noviembre 22, 1993.

Becerril Hernández, Isabel *"Informa SECOFI estarán revisadas a fin de años las tarifas que regiran con el TLC"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior. 24 de noviembre de 1993.

Becerril Hernández, Isabel y Flores Gerardo. *"Exportaciones, única salida para la planta fabril"*. El Financiero. México, Secc. Economía. 24 de julio de 1995.

Borjas García, Sonia. *"Evita el Comercio Intrafirma Obstáculos a los Exportadores"*, El Financiero. México, Secc. Comercio Exterior, Julio 4 de 1994.

Borjas García, Sonia. *"Pitex y Altex, entre ellos continuarán los programas de Fomento a la Exportación"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Diciembre 20 de 1993.

Buena Ruiz, Daniel. *"En apoyo a las Exportaciones más de 80 empresas, Inscritas en el Programa Temporal"*. El Financiero. México, Secc. Comercio Exterior, Mayo 18 de 1993.

Cabrera, Gerardo. *"Alcanzar ventajas competitivas, 25 empresas pertenecientes a CONACEX"*. El Financiero, Secc. Comercio Exterior, noviembre 30 de 1993.

Domville, Lucia. *"La política económica, otro freno: Conacex Sub-utiliza México su capacidad de Exportación por Desconocimiento"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Enero 4 de 1994.

Flores Cartas, Renato. *"Busca SECOFI integrar empresas medianas exportadoras en el Sur"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Junio 6 de 1995.

Gaona, José Luis. *"Mínimo el grado de integración en la Industria Maquiladora, sólo a Grandes Consorcios beneficio la Política de Comercio Exterior de Carlos Salinas de Gortari"*, El Financiero, Junio 23, 1994.

Gómez Mazo, Francisco. *"Promovidos 125 Proyectos de Exportación"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Noviembre 14 de 1995.

Gómez Mazo, Francisco. *"Reordena Hacienda las Disposiciones Fiscales para agilizar Importaciones"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior Mayo 14 de 1993.

Gómez Salgado, Arturo. *"Apretón de fuerzas para incluir nuevos exportadores en el PITEX"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Marzo 31 De 1995.

Gómez Salgado, Arturo. *"Mayor esfuerzo para incrementar ventas al exterior, pide SECOFI"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Abril 4 de 1995.

Gómez Hudson, Guillermo. *"La Encucijada Económica de México"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Agosto 4 de 1995.

González Pérez, Lourdes. *"Analiza la SECOFI estrategias para impulsar la planta productiva nacional"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Enero 5 de 1995.

González Pérez, Lourdes. *"Cayo más de 50% la Inversión Extranjera"*. El Financiero, México, Secc. Economía, Septiembre 2 de 1995.

González Pérez, Lourdes. *"Crece 20% las exportaciones de maquiladoras"*. El financiero, Secc. Economía, Marzo 18 de 1998.

González Pérez, Lourdes. *"México, sin capacidad para mantener sus exportaciones"*. El Financiero, Secc. Economía, Julio 10 de 1995.

González Pérez, Lourdes. *"Las importaciones deben realizarse de manera inteligente, Exportaciones motor fundamental del crecimiento: Herminio Blanco"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Marzo 14 de 1995.

González Pérez, Lourdes. *"Se incrementa 50% el número de empresas Altex."* El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Octubre 23 de 1995.

González Pérez, Lourdes. *"Registra SECOFI 575 Empresas Altamente Exportadoras"*. El Financiero, Noviembre 30 de 1994.

Moreno Miranda,, Martín. *"Las Cuentas Aduaneras: Mecanismo viable para los Exportadores indirectos"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, mayo 31 de 1993.

NOTIMEX. *"Maquiladoras importaran insumos por 35 mil mdd"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Mayo 26 de 1995.

Muñoz, Patricia. *"Aprobado el protocolo de adhesión al Pacto Multilateral"*. El Financiero, México, Julio 25 1986.

Ochoa Gómez, Ivonne. *"Competitividad Internacional, el objetivo devolución del IVA, a las empresas ALTEX, pide CONACEX"*. El Financiero, México, Secc. Comercio Exterior, Agosto 3 de 1992.

Ochoa Gómez, Ivonne. *"Refrenda SECOFI sus compromisos sobre PITEX y ALTEX, abre BANCOMEXT y la chequera para financiar a la mediana empresa"*. El Financiero, Mayo 23 de 1995.

Ochoa Gómez, Ivonne. *"Suficiente competitividad para atraer capitales. Ninguna modificación adicional a la Ley de Inversión Foránea"*. Marzo 1 1994.

Pérez Moreno, Lucía. *"Entre festejos y lamentos"*, Rev. Expansión, No. 755, Dic. 2, 1998.

Ramírez, Carlos. *"Elogio al Plan Estructural de México"*, El Financiero, Julio 14, 1986.

Ramírez, Carlos. *"La carta de intención obliga a aumentar los ingresos públicos"*. El Financiero, México, Febrero 23, 1986.

Rodríguez Gómez, Javier. *"Con el Tratado, las maquiladoras tendrán trato iguales"*. El Financiero, México, Octubre 20, 1992

Rodríguez Gómez, Javier. *"Se integraran a la Industria Nacional Devolveran el Impuesto a los bienes manufacturados exportados por las maquiladoras a partir del 2001"*. El Financiero, México, Septiembre 4, 1992.

Senzek, Alva. *"Tips para exportar"*, El Financiero, México, Secc. Economía, Enero 15 y 29 de 1996.

Serapio Martínez, Jesús. *"Qué significó 1997 para el comercio exterior de México"*. Rev. ANIERM. México, no. 185, Enero, 1998.

Serapio Martínez, Jesús. "El Repunte de la Industria Maquiladora", Rev. ANIERM. México, no. 186, Febrero 1998.

Soto, Luis. "*Demandas a Zedillo, SECOFI no los quiere*". Mayo 3 de 1995.

Tristán Alejo, Georgina. "*Acaparan 10 empresas 46% de las compras exteriores*", El Financiero, Mayo 25 de 1995.

Tristán Alejo, Georgina. "*Altos costos operativos y falta de la infraestructura, obstáculos para el Comercio Exterior*". El Financiero, Marzo 24 1996.

Tristán Alejo, Georgina. "*Pedira CONACEX crear la comisión de vigilancia de la Balanza Comercial*". El Financiero, Febrero 21, 1995.

Tristán Alejo, Georgina. "*Piden exportadores reformar el art. 85 de la Ley Aduanera*". El Financiero, Mayo 31 de 1995.

Tristán Alejo, Georgina. "*México graverá hasta con 35% a productos finales asiáticos. los insumos*". El financiero, Mayo 23 de 1995.

Tristán Alejo, Georgina y Gaona José Luis. "*Soto a grandes consorcios benefició la política de Comercio Exterior de C.S.G.*". El Financiero, Junio 23 de 1994.

Vázquez Tercero, Héctor. "*El TLC y las Maquiladoras*". El Financiero Septiembre 26 1996.

Vázquez Tercero, Héctor. "*Industria Bond 2001*", El Financiero, Octubre 17 de 1994.

DOCUMENTOS OFICIALES

Banco de México, *"Indicadores Económicos"*, 1992.

BANCOMEXT. *"El ingreso de México al GATT y las Principales Teorías de Comercio"*, México, 1997.

SECOFI, *"Acuerdo General de Aranceles y Comercio"*, México, 1994.

SECOFI-UNTLC, *"Tratado Trilateral de Libre Comercio, una visión global"*, 1993.

SECOFI, *"Programa de Política industrial y Comercio Exterior"*, México, 1996.