

17

**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**
FACULTAD DE ECONOMIA



**LA REPERCUSION DE LA APERTURA COMERCIAL EN
LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL
CASO MEXICANO (1986-1997).**

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

DANIEL CARRILLO LIZALDI

ASESOR: MTRO. MAURO RODRIGUEZ GARCIA

MEXICO, D. F.

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

DEDICATORIAS

A Dios, por las infinitas bendiciones que me han permitido llegar hasta aquí

A Raymundo y María Eugenia que son mis padres y mejores amigos, sin los cuales no sería quien soy

A mis hermanos Raymundo, Mayra, y Gerardo. Por su amor y paciencia que sin ellos nunca lo hubiera logrado.

A mi abuela Lidia y a mi amigo Lorenzo por todas esas noches de desvelo en mi espera.

A mis amigos de la universidad Carlos Huerta y Alfredo Pureco, por su valiosa colaboración y críticas sin las cuales no hubiera podido realizar este trabajo y por todas las vivencias que pasamos en la carrera

A Mireya Mendoza por su amor, sus consejos, la paciencia y apoyo para realizar este trabajo. Gracias Mir

A mis amigos de toda la vida Rodrigo O , Daniel, Marco, Hugo, Ariel, Juan Carlos, Ángel, Zira y a todos aquellos que omito pero que llevo en mi corazón

A Armando Esparza y su familia por enseñarme que no hay nada imposible de lograr con amor y esfuerzo animo amigo , confía en Dios que todo lo puede.

A mi Universidad Nacional Autónoma de México por la educación y el haberme permitido vivir en ella.

LA REPERCUSIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 – 1997).

ÍNDICE:

CAPITULO 1

LA RAZÓN DE SER DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1.1	Introducción.	1
1.2	Definición de Comercio Exterior	4
1.2.1	Los Clásicos.	5
1.2.2	Los Neoclásicos.	6
1.3	Ganancia del Comercio.	8
1.4	Los Patrones del Comercio.	9
1.5	Proteccionismo.	9
1.6	Balanza de Pagos.	11
1.7	Determinación del tipo de Cambio.	12
1.8	Coordinación de la Política Internacional.	15
1.9	Mercados Internacionales de Capital.	16
1.10	Conclusiones.	18

CAPITULO 2

MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.

2.1	Introducción	20
2.2	Supuestos del Modelo Ricardiano.	21
2.2.1	Oferta y Precios Relativos.	23
2.3	El modelo Heckscher –Ohlin.	27
2.3.1	Las posibilidades de producción de la economía.	30
2.4	El comercio y el reparto de la utilidad.	32

LA REPERCUSIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 – 1997).

2.5	Comercio intraindustrial e interindustrial.	33
2.6	Teoría de competencia imperfecta	34
2.7	Mitos y verdades de las ventajas comparativas	36
2.8	Conclusiones	37

CAPITULO 3.

ANTECEDENTES, CAUSAS Y EFECTOS DE LA NUEVA CULTURA COMERCIAL EN MÉXICO 1986 – 1997.

3.1	Introducción.	42
3.2	Antecedentes de la Apertura Comercial	42
3.3	Política de Apertura Comercial (1986 – 1997)	49
3.4	Participación de la rama de alimentos bebidas y tabaco en el PIB total y en el PIB de las manufacturas (balanza comercial) (1986 - 1997).	66
3.5	Conclusiones	70

CAPITULO 4

COMPORTAMIENTO DE LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 - 1997)

4.1	Introducción	75
4.2	Comportamiento de la productividad y empleo en la rama de alimentos bebidas y tabaco 1986-1997	75
4.3	Comportamiento de las subramas antes y después de la apertura comercial 1986 – 1997	80
4.3.1	Productos cármicos	80
4.3.2	Productos lácteos.	85
4.3.3	Frutas y legumbres	88
4.3.4	Molienda de trigo	92

**LA REPERCUSIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA RAMA
DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 – 1997).**

4 3.5	Molienda de nixtamal.	95
4.3.6	Beneficios y molienda de café.	98
4.3.7	Azúcar.	105
4.3.8	Aceites y grasas comestibles	108
4.3.9	Bebidas alcohólicas	112
4.3.10	Cerveza y malta.	115
4 3.11	Refrescos y aguas gaseosas.	120
4 3.12	Tabaco.	124
4.4	Organización Industrial, Productividad y Estructura de Mercado.	128
4.4.	Conclusiones.	136
CONCLUSIONES GENERALES		138

ANEXO ESTADÍSTICO.

BIBLIOGRAFÍA.

1.1. INTRODUCCIÓN:

En este primer capítulo estudiaremos qué es el comercio exterior, cuáles son las principales corrientes del pensamiento económico que hablan del intercambio internacional y cómo lo podemos dividir para su estudio. En primer lugar daremos un panorama general de lo que es la economía internacional; la cual trata los problemas de dos o más economías abiertas. En particular, la economía internacional maneja los mismos problemas de la teoría económica general, pero en un ambiente internacional. Así, la economía internacional estudia cómo un número de economías diferentes interactúan entre sí en el proceso de asignación de escasos recursos para satisfacer necesidades humanas.

Claramente, la economía internacional es más general que el estudio de una economía cerrada; ésta última es un caso especial de la economía internacional. El estudio de la teoría económica general aborda los problemas de una economía cerrada, como un primer paso para comprender el comportamiento de una economía real. Por otra parte, la economía internacional se divide en dos ramas principalmente: 1) La teoría y política del comercio internacional y 2) la teoría y política monetaria internacional

La importancia del comercio proviene de un amplio grado de especialización en la producción que existe en la sociedad. En realidad, aun en las sociedades más primitivas, la gente coopera en el uso de sus escasos recursos. La razón es obvia porque, a través de la cooperación, pueden producirse más bienes.

El grado de especialización que existe actualmente en nuestra sociedad se debe al hecho de que la especialización incrementa el nivel de vida mediante la diversificación

de la producción de más bienes y servicios, disponibles para el consumo. Sin embargo, *"la especialización necesariamente implica comercio o intercambio y no puede ocurrir sin él."*¹

En la actualidad, a nivel individual las personas necesitan de una gran diversidad de bienes para satisfacer sus necesidades. Es muy difícil o muy caro que una sola persona produzca todos sus satisfactores. Es por eso que requiere del complemento de otras personas que se especialicen en la producción de otros bienes y servicios, en aquello que hacen mejor, o cuentan con excedentes, o bien les cuesta menos producirlos, para después intercambiarlo con otros productores que posean excedente de otros bienes y servicios, en los cuales estén especializados. Algo análogo ocurre entre los países. Sin embargo, a nivel mundial debemos considerar que:

*"El comercio internacional (incluyendo sus restricciones) generalmente tiene fuertes efectos sobre la distribución de la renta en los países, por lo que a menudo produce perdedores y ganadores debido al proceso de intercambio. Sin embargo, el comercio exterior produce en general ganancias en el limitado sentido de que los que ganan podrían, en principio, compensar a los que pierden, quedando en una posición mejor que antes."*²

Este intercambio de productos y servicios entre productores especializados es lo que podemos llamar comercio; y cuando se realiza entre residentes de un mismo país, se llama comercio doméstico. Cuando se realiza entre dos o más naciones soberanas, se le

¹ Chacholiades, M (1993), p 4

² Krugman, P, Obstfeld, M, (1995), p.5

conoce como comercio internacional. Las economías de los diferentes países están ahora más estrechamente relacionadas que nunca, es por eso que la economía internacional estudia los problemas que puede haber en el intercambio que hay entre naciones soberanas. El comercio y las finanzas internacionales, son las dos grandes divisiones de estudio de la economía internacional. El primero se enfoca a las transacciones reales, es decir, aquéllas que requieren movimientos físicos de bienes o un compromiso tangible de recursos económicos.

El segundo, se centra en las transacciones financieras internacionales, tales como la compra o venta de divisas y la balanza de pagos. En particular, trata el proceso de ajuste a corto plazo y las dificultades que la economía mundial enfrenta para alcanzar el equilibrio internacional. Además, las finanzas internacionales tratan las políticas económicas que pueden ser necesarias para alcanzar cierto equilibrio internacional. Para entender mejor las divisiones analíticas de la economía internacional, mencionaremos siete temas relacionados a esta cuestión:.

1. Las ganancias del comercio.
2. Los patrones del comercio.
3. El proteccionismo.
4. La balanza de pagos.
5. La determinación del tipo de cambio.
6. La coordinación de política económica internacional y,
7. El mercado internacional de capitales

1.2 DEFINICIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Trataremos de ver los diferentes puntos de vista que tienen algunas corrientes del pensamiento económico, respecto a lo que es el *Comercio Exterior o Internacional*. Dentro de las principales corrientes encontramos a los llamados clásicos, los neoclásicos y los mercantilistas, entre otros. Pero antes de referirnos a ellas vale la pena presentar algunas definiciones de lo que es el comercio internacional o exterior.

“Cabe distinguir varios conceptos diferentes de comercio que pueden ser: trueque bruto o neto o de mercancías, de ingreso, de un solo factor o de dos o más factores y por último de costo real, y de utilidades. Estos distintos conceptos se dividen en tres grupos:

1. Los términos que se relacionan con la razón del intercambio de mercancías, los que entendemos como trueque bruto, o netos de ingresos
2. Los que se relacionan con el intercambio entre recursos productivos, los que se refieren a un solo factor y de dos factores
3. Los que interpretan las ganancias del comercio basándose en el análisis de utilidad o sea el de costo real y de utilidad.³

Otra de las definiciones de comercio exterior, se refiere al intercambio o la compra y venta de bienes y servicios entre personas de diferentes países. Es la forma de cosechar las ventajas de la división del trabajo y de la especialización, al igual que le ofrece a los individuos especializarse en actividades para las que poseen una ventaja comparativa, utilizando sus ganancias para comprar otros servicios. El comercio

³ Gerald G Meier (1965)

internacional también lo encontramos definido como el intercambio de bienes y servicios entre un país y otro. Este intercambio se realiza debido a las diferencias entre costos de producción entre países, porque aumenta el bienestar económico de cada país al ampliar el rango de bienes y servicios disponibles para el consumo

También al comercio internacional se le puede ver como las exportaciones e importaciones de mercancías de un país con otros países.⁴

1.2.1 LOS CLÁSICOS

Para los economistas clásicos, como son *Adam Smith*, *David Ricardo* y *John. Stuart Mill*, entre los más representativos de esta escuela de finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, el comercio exterior debía de ser un intercambio de bienes y servicios, donde nadie debía de intervenir, ni siquiera el gobierno. *Adam Smith* decía que el comercio exterior se daba por la división internacional del trabajo, que a su vez da una especialización a cada país, sobre algunos bienes y servicios *David Ricardo*, Por otra parte, coincidía con el criterio de la especialización en el trabajo, pero decía que eso no bastaba para entender lo que es el comercio exterior, e intenta demostrarlo a partir de su teoría de las *ventajas comparativas*. Este explica, que para un país no es necesario tener ventajas de costos absolutos en la producción de una mercancía, para encontrar a alguien que deseara comerciar con él. Aun si un país produjera todas las mercancías más caras que cualquier otra nación, podría tomar un lugar en el comercio en beneficio de todos, con una sola condición: que los costos de producción relativos de las diferentes mercancías

⁴ Borisv Zhamin Makarova (1976)

fueran favorables. La diferencia de los costos de producción existe debido a que los países tienen diferentes dotaciones de los recursos que requieren para la producción de los bienes y servicios que elaboran⁵. Pero eso no es suficiente porque Ricardo sólo dice cuáles deben de ser las mercancías a producir, pero no precisa la cantidad que se debe de intercambiar; en cambio *John Stuart Mill*⁶ elabora una teoría de la "demanda recíproca" llamada también "ecuación de la demanda internacional" o "ley de los valores internacionales", con la cual pretende precisarla diciendo que las mercancías se cambiarán en la proporción en que se verifique el equilibrio de los cambios entre dos países, de manera que el total de las importaciones sea igual al de las exportaciones. Se trata de un equilibrio de periodo largo.

Las diferentes concepciones sobre el comercio, como vemos, se pueden resumir en las ventajas absolutas de costos, costos comparativos, costos relativos, ventajas incomparables, diferencia total de costos, las cantidades a comercializar y el precio de las mercancías a intercambiar.

1.2.2 LOS NEOCLÁSICOS

La escuela de pensamiento económico llamada neoclásica, como lo dice su nombre, usa la teoría clásica para la construcción de sus teorías, pero les da un enfoque actualizado del pensamiento para así entender los cambios económicos que se daban en su época.

Los neoclásicos incorporan al pensamiento clásico el análisis de equilibrio general al concepto de comercio internacional, una de las mayores contribuciones que hicieron a la

⁵ Arthur Seldon Y F G Pennance (1986)

⁶ Xavier Sheffler A. 1984 (Pp 345)

teoría del comercio exterior. En este terreno, uno de sus productos teóricos es el modelo *Heckscher- Ohlin*.

Este se basa en plantear el comercio entre países que disponen de una dotación diferente de factores, donde los precios de las mercancías tenderán a nivelarse y esta nivelación, a su vez influirá hacia la unificación de los precios de los factores entre los países, los cuales se determinarán por su abundancia o su escasez.

Otro representante de los neoclásicos es *Michael Porter* quien basa su modelo en las ventajas competitiva de las naciones y afirma, que las políticas económicas implementadas por cada nación juegan un papel muy importante para una apertura comercial exitosa. Por ello las empresas tienen un papel estratégico en el éxito dentro del mercado internacional, cuando poseen innovación tecnológica y una diferenciación de productos⁷. Estas ventajas las podemos enumerar de la siguiente manera:

- A. Forma de producción, se refiere a la organización, la producción, la comercialización, etc. de los bienes y servicios producidos
- B. Innovación tecnológica en los procesos de producción.
- C. Ocupar nichos de mercado que los competidores descuiden o no ocupen, ya sea por razones geográficas, o segmentación de los sectores ⁸

⁷ Aspectos que no consideraba David Ricardo

⁸ Michael Porter (1990)

Dentro de la teoría neoclásica también encontramos la teoría del ciclo del producto y la teoría del comercio inter e intraindustria la cual basa su planteamiento en que las manufacturas no son una industria de competencia perfecta sino que produce mercancías homogéneas. Por el contrario, son industrias de competencia monopolística en la que las empresas producen productos diferenciados, así aunque ambos países pueden producir algunas manufacturas similares, producirán diferentes cosas, debido a esta diferencia el comercio se da en ambos sentidos de productos diferenciados en una misma industria el cual se llama comercio intraindustria el cual refleja las economías a escala ya que las naciones comercialmente más importantes son similares en tecnologías y recursos, a menudo no hay ventaja comparativa de una a otra industria, por lo tanto gran parte del comercio internacional toma la forma de intercambio en ambos sentidos dentro de la misma industria, y cuando en el comercio se da entre diferentes industrias se llama interindustrias donde unas de las mercancías es producida con relación capital-intensivo contra una mercancía con una relación de trabajo-intensivo por lo que las ventajas comparativas siguen explicando una gran parte del comercio internacional.

1.3 LAS GANANCIAS DEL COMERCIO

Esta categoría analítica se refiere a la razón por la cual los países participan en el intercambio de bienes y servicios, lo cual les proporciona un beneficio mutuo. El comercio arroja beneficios permitiendo que los países exporten bienes donde su producción utiliza intensivamente los recursos abundantes en ese país. Por otra parte, importa aquellos bienes que necesita y en los cuales sus recursos son escasos. Entonces, la dotación de recursos permite una especialización en la producción de un número determinado de

bienes es lo que incrementa las ganancias por la especialización en la producción a gran escala. Asimismo, los beneficios no se limitan a los bienes tangibles, ya que la migración y los préstamos internacionales son formas de comercio internacional mutuamente beneficioso. Por último, el intercambio de activos de riesgo como lo son los bonos, acciones, etcétera, pueden beneficiar a los países, permitiendo que cada uno diversifique su riqueza y reduzca la variabilidad de su ingreso.

1.4- LOS PATRONES DEL COMERCIO

Explicar los patrones de comercio ha sido una gran preocupación para los economistas (qué se vende, a quién se vende, quién lo vende y a que precio lo vende). Algunos de estos aspectos pueden ser las condiciones climáticas, la abundancia o escasez de recursos, la productividad en la mano de obra, las ofertas relativas de los recursos nacionales como el capital, la tierra, y la oferta de mano de obra.

Realmente los patrones del comercio deben de aclarar al menos estas cuatro preguntas:

1. ¿ Qué origina el comercio internacional?
2. ¿ Qué bienes se van a intercambiar?
3. ¿ En qué proporciones se efectuará el intercambio de bienes?
4. ¿ Qué beneficios brinda el comercio internacional y cómo se reparten o distribuyen los mismos entre los países involucrados en él?

1.5- EL PROTECCIONISMO

Es el tema más importante en política económica internacional. Desde el surgimiento del estado nación en el siglo XVI, los gobiernos se han preocupado por los efectos de la

competencia internacional sobre la prosperidad de la industria nacional, por lo que han tratado de proteger sus industrias de la competencia externa, poniendo límites a las importaciones o ayudando a la exportación a través de subsidios. Dado lo anterior, la política económica analiza los efectos de las políticas proteccionistas, las critica y muestra las ventajas que puede tener el libre comercio internacional si se aplican bien estas políticas.

En este sentido el marco de estudio predice los efectos de las políticas comerciales, permite un análisis costo - beneficio para definir criterios que determinan cuándo es buena o no la intervención del gobierno mediante instrumentos de política comercial, trátase de cuotas, subsidios, aranceles, etc.

Por ejemplo, una cuota a la importación es una restricción directa sobre la cantidad de algún bien que puede ser importado, impuestas por el gobierno. Esta restricción se lleva acabo, por lo general a través de la expedición de licencias para un grupo de individuos o firmas. Al final, la cuota a la importación elevará los precios domésticos, por el mismo monto que una tarifa que limita importaciones al mismo nivel, excepto en el caso del monopolio, donde la cuota incrementa los precios en mayor medida.

La diferencia entre la cuota y una tarifa es que con la primera el gobierno no recibe ningún ingreso. Cuando se utiliza una cuota en lugar de una tarifa para restringir la entrada de importaciones, es la cantidad de dinero que hubiera aparecido como ingreso del gobierno resultado de la aplicación de tarifas, es recolectada por el agente que posee la licencia de importación⁹. La clave para el análisis consiste en apreciar el conflicto de

⁹ Las ganancias recibidas por los que tienen las licencias son llamadas rentas de cuotas. Para determinar costos y beneficios de una cuota a las importaciones, es necesario determinar quien se lleva las rentas

intereses dentro de una nación. Esto tiene mayor relevancia en la determinación de la política comercial, respecto al conflicto de intereses entre las propias naciones. Ello se debe a que los grupos del poder muchas veces logran imponer sus intereses personales en la determinación de las políticas comerciales, haciendo muchas veces a un lado el beneficio de toda una nación.

1.6- BALANZA DE PAGOS

La balanza de pagos es un instrumento de contabilidad, que resume las transacciones de un país con el resto del mundo. La economía internacional se encarga de explicar qué se produce, quién lo produce y a quién se le vende o quién nos vende y a que precio se vende. La balanza de pagos surge de varios contextos específicos: como por ejemplo los movimientos internacionales de capitales, que se encargan de relacionar las transacciones internacionales con la contabilidad y discutir cada aspecto de la política monetaria tanto nacional como internacional, pues son el reflejo de la oferta y la demanda de divisas.

La balanza de pagos se divide en dos balanzas y estas a su vez se divide en otras tantas:

1.- BALANZA EN CUENTA CORRIENTE

1- BALANZA COMERCIAL:

EXPORTACIONES DE BIENES.
(-) IMPORTACIONES DE BIENES.

2.- BALANZA DE SERVICIOS:

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS.
(-) IMPORTACIONES DE SERVICIOS.
(+) TRANSFERENCIAS NETAS.

2.- LA BALANZA O CUENTA CORRIENTE:

BALANZA COMERCIAL.
MÁS LA BALANZA DE SERVICIOS.

ERRORES Y OMISIONES:

VARIACIONES EN LAS RESERVAS INTERNACIONALES.

SALDO DE LA BALANZA DE PAGOS: Es igual a las variaciones de las reservas internacionales y se conforma por la suma algebraica de la balanza en cuenta corriente más la balanza de capital más errores y omisiones.

Con base en el saldo de la balanza de pagos, se puede decir si la economía tiene un déficit (disminución en las reservas internacionales¹⁰) o un superávit (incremento en las reservas internacionales), ello hace que la cantidad de demanda de la moneda extranjera sea igual a la cantidad ofrecida, esto con el fin de que cuadre el balance de flujos de divisas en el país.

La balanza de pagos siempre está en equilibrio por lo de la partida doble.

1.7 DETERMINACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO

Dado que el tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra, se puede estudiar como el precio de un activo, y un activo es una forma de riqueza, es decir, una forma de transferir riqueza del presente al futuro, y representa uno de los precios más importantes en una economía abierta ya que tiene una gran influencia sobre la cuenta corriente y sobre otras variables macroeconómicas, vale decir sobre el conjunto del sistema económico.

¹⁰ Las reservas internacionales se componen por depósitos en moneda extranjera, activos financieros denominados en dolares y en algunas otras monedas, y oro

Una de las principales diferencias entre la economía internacional y otras áreas de la economía es que los países tienen diferentes monedas, lo que afecta a la economía internacional en el intercambio de mercancías, ya que los precios relativos de las mismas pueden cambiar con el tiempo.

El tipo de cambio de un país, por ejemplo el de México, se puede expresar de dos maneras: como el precio de la moneda extranjera en términos de pesos, o como el precio del peso en términos de la moneda extranjera. El primer caso es el tipo de cambio en términos directos, peso/moneda extranjera, y el segundo es en términos indirectos, moneda extranjera/peso

Ahora bien, se pueden distinguir tres diferentes tipos de cambio: ¹¹

BILATERAL NOMINAL: es un tipo de cambio que no provee información sobre la fortaleza o debilidad de las monedas frente a otras monedas, o sobre la competitividad internacional de los productos de un país en relación con su precio, comparado con los precios internacionales. Es la expresión ordinaria peso/moneda extranjera.

EFFECTIVO: Se calcula a partir del índice de precios y de los tipos de cambio ponderados por el comercio internacional, además de los tipos de cambio reales, que son tipos de cambio nominales ajustados por el índice general de precios internos y externos.

REAL: Este proporciona una medida del valor de la divisa en términos de su poder de compra, éste es el más usado porque indica la competitividad internacional de la

moneda de un país y sirve para juzgar el grado de sobrevaluación y subvaluación de la moneda. Tal tipología del tipo de cambio adquiere la siguiente forma algebraica.

$$T_R = T \cdot P^* / P \quad (1.1)$$

T_R = Tipo de cambio real.

T = Tipo de cambio nacional.

P = Índice de precios en el extranjero.

P^* = Índice de precios nacional

Es decir, el tipo de cambio real (T_R) es igual al tipo de cambio nominal; (T) multiplicado por la razón del índice de precios extranjero con respecto al nacional, P^* y P respectivamente.¹²

Si conocemos el tipo de cambio entre dos divisas, podemos calcular el precio de las exportaciones de un país en términos del dinero de otro país.

En términos de la operación cotidiana del sistema económico, el tipo de cambio se determina mediante la interacción de consumidores, empresas e instituciones financieras que compran y venden divisas extranjeras, para realizar sus pagos internacionales. El mercado donde se llevan estas operaciones es el mercado cambiario internacional (*foreign exchange market*).

¹¹ - Mansell, Catherine (1992) p 145

¹² - Durante el siglo pasado, el tipo de cambio era fijado por las acciones del gobierno en lugar de que fuera determinado en el mercado cambiario. Antes de la Primera Guerra Mundial las monedas se fijaban en base al oro y después de la Segunda Guerra Mundial éstas se fijan en base al dólar americano gracias al acuerdo Bretton Woods (1944)

1.8- COORDINACIÓN DE LA POLÍTICA INTERNACIONAL

En la economía mundial, las políticas de un país afectan a otras naciones y estas diferencias entre las metas de los países acarrearán conflictos de intereses. Incluso cuando los países tengan objetivos similares, pueden sufrir pérdidas si fracasan en la coordinación de sus políticas. Un problema fundamental consiste en generar un grado aceptable de armonía en el comercio internacional y en las políticas monetarias de los diferentes países. Es por eso que las políticas comerciales internacionales han sido gobernadas por tratados o acuerdos internacionales. Dentro de los más importantes se encuentra el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio conocido como el GATT (en inglés General Agreement On Tariffs And Trade actualmente transformado en la Organización Mundial de Comercio OMC,) el cual ha funcionado mediante reuniones o rondas. Dentro de las más significativas se destacan algunas como *La Ronda Kennedy*, *La Ronda de Tokio* y *La Ronda de Uruguay*, cuyo fin fue reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional, así también como negociaciones internacionales que envuelven a una gran cantidad de países como *La Comunidad Económica Europea (CEE)*. El propósito es promover el libre comercio entre los países miembros mientras mantienen barreras al comercio con el resto del mundo.

En el caso de México mantiene diferentes tratados comerciales por ejemplo el Tratado de Libre Comercio con Chile y el que se tiene con Estados Unidos y Canadá, que es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el más importante de todos, (por ser un acuerdo entre los países con los que se realiza el mayor número de transacciones comerciales y además porque la unión de estas tres naciones forman el mercado más grande del mundo).

1.9- LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

En cualquier economía abierta, surgen los mercados de capital, es decir, un conjunto de acuerdos mediante los cuales los individuos y las empresas intercambian dinero ahora, con la promesa de pagar en un futuro (deuda). Los mercados internacionales de capital difieren de los domésticos en ciertos aspectos: existen regulaciones especiales que muchos países imponen sobre la inversión extranjera, es por eso que muchos inversionistas buscan los paraísos financieros y fiscales con el fin de escapar de las regulaciones fiscales de su país de origen. Sin embargo, uno de los riesgos asociado a estos mercados financieros, son las fluctuaciones en la moneda, o que los deudores se rehúsen a pagar su deuda externa (moratoria de pagos).

El mercado cambiario internacional tiene lugar en varios centros financieros, entre los que destacan el de Londres, Nueva York, Tokio, Frankfurt y Singapur. Debido a la innovación tecnológica, la integración de centros financieros ha sido significativa, lo que evita la posibilidad de arbitraje.¹³

Mientras que las transacciones cambiarias incorporan cualesquiera de dos monedas, la mayoría de las transacciones entre bancos incorporan cambios de divisas contra el dólar. Dada la importancia de esta moneda, se le conoce como divisa vehículo, esto es, la divisa que tiene un mayor uso en la denominación de contratos internacionales efectuados entre individuos o empresas no residentes, que expide la divisa vehículo

También existen los mercados donde se realizan transacciones monetarias con diferentes tipos de cambio como son el *spot*, el *forward* y los *swaps*, por lo general las transacciones cambiarias se llevan a cabo en el momento (*spot*), es decir donde dos partes acuerdan un intercambio en depósitos bancarios y ejecutan el contrato inmediatamente (el tipo de cambio que gobierna estas transacciones es conocido como tipo de cambio *spot*).

Los *forward*, por su parte, son acuerdos en el mercado cambiario que se especifican a un valor con fecha mayor a dos días (30, 90, 180, días o incluso un año). Las transacciones *forward* se realizan cuando se va hacer o se va a recibir un pago en una fecha futura y se quiere cubrir el riesgo provocado por posibles fluctuaciones en el tipo de cambio, por otro lado un *swap* en el mercado cambiario internacional es la venta *spot* de una divisa combinado por una recompensa *forward* de la misma divisa

¹³ - Es la acción de comprar una moneda barata y venderla a un mayor precio en otro centro financiero

1.10- CONCLUSIONES

Este primer capítulo nos permite entender qué es el comercio exterior, cuáles son las principales corrientes que hablan del intercambio internacional y cómo lo podemos dividir para su estudio. Como hemos visto, para los clásicos el comercio se da por una especialización en la división del trabajo y en las ventajas comparativas que tienen las naciones al momento de llevar sus bienes y servicios al mercado.

Por otro lado para los neoclásicos estas ventajas y especialización en el trabajo, influyen mucho para el intercambio, pero incorporan otros aspectos como son los que menciona el modelo *Heckscher- Ohlin*, el cual establece, que "Los países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante".¹⁴ Para Michael Porter el comercio se da gracias a las ventajas competitivas, como lo son la forma de producción, la forma de comercializar el producto, los servicios que se prestan después de su venta como garantías, soporte técnico, etc.

Haciendo una diferencia de los supuestos que estos dos modelos manejan, el modelo ricardiano establece que el patrón de comercio viene determinado por las diferencias internacionales tecnológicas, mientras que en el modelo *Heckscher- Ohlin* se determina por la abundancia de los diferentes factores que se utilizan para la producción.

Pero por otro lado está el comercio inter e intraindustria que la primera forma se da entre diferentes industrias y se intercambian por lo general alimentos por mercancías y la segunda forma se realiza mediante el intercambio de mercancías de una misma industria

¹⁴ Krugman, P., Obstfeld, M. (1994), P., 9

Este capítulo también nos explica el interés de las naciones por el libre comercio, los beneficios de la especialización en el trabajo, el aprovechamiento de los recursos en abundancia, las ventajas competitivas que ofrece cada productor, las políticas implementadas por cada nación para un mejor aprovechamiento y protección de las industrias domésticas, así como las nuevas sociedades comerciales entre naciones para proteger sus mercados. Ello con la finalidad de evitar las barreras arancelarias y/o tarifas a las importaciones para incrementar las ganancias del comercio, la influencia es que deben mantener una balanza de pagos sana.¹⁵ Aquí también juega un papel muy importante el tipo de cambio y el rol de la política comercial de cada nación como proteccionismo o incentivación de la planta productiva reflejada en las exportaciones o las importaciones, nacionales.

Por último, se aborda la influencia que tienen los mercados financieros internacionales en la captación de recursos directos o indirectos para la industria, y el gran riesgo que esto conlleva. Los diferentes instrumentos de deuda, así como las diferentes formas de pago como lo son los pagos spot, forward y swap, por eso se hace necesario una coordinación conjunta con los principales socios comerciales con el fin de obtener el mayor beneficio para ambas naciones o para el conjunto de naciones que conforman los acuerdos o tratados comerciales y de mercados internacionales. Todo ello, con un solo fin: que cada país diversifique su riqueza en bienes y servicios, y reduzca la variabilidad de sus ingresos reduciendo los riesgos cambiarios.

CAPITULO 2

MODELOS DE COMERCIO

INTERNACIONAL

2.1- INTRODUCCIÓN:

En este capítulo examinaremos el modelo del economista inglés David Ricardo, economista clásico de la primera mitad del siglo XIX, quien introdujera una sencilla explicación de comercio exterior, la que muestra cómo las diferencias entre países dan origen al comercio y las ganancias que este conlleva.

En la concepción del autor mencionado los países comercian por dos razones básicas, las cuales contribuyen a las ganancias del comercio:

- 1) Porque son diferentes y se especializan en lo que hacen mejor (exportará los bienes que produzca de manera más eficiente e importará aquellos que produzca de manera menos eficiente).
- 2) Porque adquieren economías de escala¹⁶ en la producción, lo que incrementa la eficiencia de los recursos de la misma.

Por las razones anteriores el comercio es mutuamente beneficioso dadas las ventajas comparativas¹⁷ de los países, en suma la producción se basará en las ventajas comparativas de cada país.¹⁸

¹⁶ Economías de escala o rendimientos crecientes, son pequeñas industrias que surten de insumos baratos a las grandes industrias abaratándoles costos a las grandes industrias.

¹⁷ Kalecki, M. 1976, p 45. Para M. Kalecki, que utiliza una teoría heterodoxa del crecimiento de la economía socialista, plantea que las ventajas comparativas generan en las economías ganancias estáticas y dinámicas cuando se especialicen en la producción de mercancías en cuya elaboración utilicen más intensivamente los recursos que poseen de manera abundante.

¹⁸ Ricardo D (1943), p 89

El modelo de David Ricardo, se refiere principalmente a las ofertas y los precios que determinan el mercado que forman los países que interactúan en el intercambio de bienes, así como los mitos y verdades de los beneficios o pérdidas que el comercio internacional genera.

Un segundo modelo a considerar dentro de este mismo capítulo es el de los economistas suecos Eli Heckscher y Berthil Ohlin, según el cual un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquél bien que usa más intensivamente el factor relativamente abundante en el propio país.

Una consecuencia interesante del último modelo citado es la igualación del precio de los factores que se establece gracias al libre comercio, lo cual sirve como un sustituto de la movilidad internacional de factores y como se genera la distribución de las utilidades en el comercio y porque se da la práctica del comercio intraindustria e interindustrias, también analizaremos de la teoría de la competencia imperfecta, a través de los modelos de monopolio y oligopolio y por último concluiremos con los mitos y verdades de las ventajas comparativas dentro del comercio internacional. El análisis de estos modelos se basó en la explicación que hace Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld¹⁹

2.2- SUPUESTOS DEL MODELO RICARDIANO

El modelo en cuestión establece los siguientes supuestos:

- A) Hay una economía que produce dos bienes, que llamaremos A y B

¹⁹ Krugman, P. Obstfeld, M. (1995)

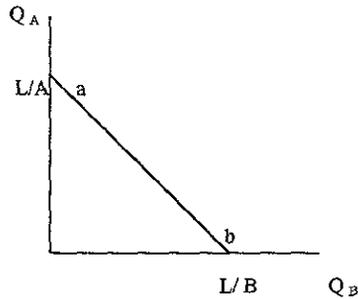
B) Existe un sólo factor productivo (la fuerza laboral), y la tecnología depende de la productividad del único factor de producción, la cual está representada por coeficientes de requerimientos unitarios de trabajo (L) para la producción de A y B, representados por α_a y α_b respectivamente.²⁰

C) Para entender como se da el comercio internacional consideraremos dos economías, que llamaremos "casa" y "extranjero". Donde no hay movilidad del único factor (trabajo) entre naciones, pero sí entre industrias de una misma nación, las que producen A y B. El costo de producción de estos bienes determina sus precios, tal como en la teoría clásica.

El comercio beneficia a un país y esto se puede demostrar de dos formas. La primera: un país produce un bien de manera más eficiente que otro y lo intercambia por otro en cuya producción es menos eficiente. Esta es una forma de producción indirecta. La producción indirecta requiere menos trabajo que la producción directa, esto nos sirve para entender que todas las economías tienen recursos limitados y el producir algunos bienes resulta muy caro, por eso es mejor importar dichos bienes; de esta manera se tiene que sacrificar la producción de un bien para la producción de otro bien²¹. Esto se ilustra en la gráfica 2.1. Segundo, se puede demostrar que el comercio amplía las posibilidades de consumo de un país; estos son los beneficios que deja el comercio.

²⁰ Son el número de horas de trabajo requeridas para la producción de una unidad de cada uno de los bienes A y B.

²¹ Los bienes importados se pueden dividir en dos categorías 1) los bienes que otros países producen de manera más barata que los que produce el país que importa dichos bienes y 2) los bienes que el país que importa no puede producir de ninguna manera o que no tiene los bienes y servicios dentro de su territorio

GRÁFICA 2.1 LA FRONTERA DE POSIBILIDADES DE LA PRODUCCIÓN ²².

La frontera de posibilidades de producción del país es la línea que une los puntos **a** y **b** que representan las cantidades máximas de producto de **A**, sino se produce **B** y viceversa.

Según la teoría ricardiana de las ventajas comparativas, la productividad absoluta en la producción de bienes no es la determinante del patrón de especialización del comercio internacional de una economía, sino su productividad relativa. Es decir, la productividad medida en términos de otra industria. En suma, la discrepancia de la producción de la fuerza laboral entre los países es la fuente del comercio internacional.

2.2.1- OFERTA Y PRECIOS RELATIVOS.

Para determinar la producción de la economía, es necesario incorporar los precios relativos. La oferta de cada bien será determinada por el movimiento de la fuerza

²².- En una economía con sólo dos bienes y un sólo factor de producción la frontera de producción tiene pendiente negativa. Se puede deducir de la siguiente manera sea Q_A la cantidad de **A** y Q_B la cantidad de **B** y L/A la cantidad de trabajo que se requiere para producir **A** y de igual manera L/B la cantidad de trabajo necesario para producir **B**. La frontera de posibilidades es determinada por los límites de los recursos de la economía, en este caso, el recurso es el trabajo, de ahí se deriva que sea una línea recta el costo de oportunidad de producir **A** o **B** es una constante (Este costo de oportunidad está determinado por la cantidad de **A** que debemos sacrificar para producir **B**)

laboral hacia el sector que pague el mejor salario, porque los individuos buscan maximizar su utilidad, lo que conlleva a la especialización de la mano de obra del sector que pague los mejores salarios.

Ahora bien, si P_A y P_B son los precios relativos y α_{LA} y α_{LB} los requerimientos unitarios de trabajo de A y B respectivamente (se asume que no hay ganancias), entonces el salario por horas es igual a lo que produce en una hora un trabajador:

$$P_i / \alpha_{Li}, \quad i = \text{Sea A o B.} \quad (2.1)$$

Por lo anterior, el salario en el sector A será mayor que en el de B si se cumple:

$$P_A / P_B > \alpha_A / \alpha_B \quad (2.2)$$

Lo contrario sucede con la desigualdad invertida. En el primer caso, la economía (casa) se especializa en la producción de A, y el segundo en la de B. Si la expresión (2.2) fuese una ecuación, es decir, que los precios son iguales a los costos de oportunidad, entonces ambos bienes serán producidos.

Dado que el término del lado derecho de la desigualdad (2.2) es el costo de oportunidad de A en términos de B, el punto esencial es el siguiente: la economía se especializará en la producción de A si su precio relativo excede a su costo de oportunidad; se especializará en la producción de B, si el precio relativo del A es menor que su costo de oportunidad. Consecuentemente, los trabajadores se desplazarán hacia la industria que pague los mayores salarios.

Extendiendo el argumento de la misma forma en que se procesa la especialización dentro de una economía cerrada, necesariamente implicando comercio doméstico, la especialización productiva de los países necesariamente implica comercio internacional.

En otras palabras si casa trasfiere una unidad de trabajo de las industrias de B hacia la de A, y si extranjero mueve una unidad de trabajo de A hacia B, entonces la producción total tanto de A como de B se habrá incrementado. No obstante, se sigue utilizando la misma cantidad total de trabajo en ambas economías²³. Aunque la extracción de una unidad de trabajo en la industria de B de casa, reduce la producción de B, la aplicación de una unidad adicional de trabajo en la industria B en el extranjero aumentará la producción total de B a nivel mundial. Análogamente, en el caso del bien A, si casa agregara la unidad que quita de B para producir A, producirá más A y si el extranjero reduce esa unidad de trabajo en la producción de A pasa a B, producirá más B y se aumentará ambas cantidades producidas tanto de A como de B a nivel mundial. Gracias a que cada nación produce el bien en el cual son más eficientes, o cuentan con mayor abundancia en algún factor de producción, la producción mundial aumenta.

Ahora bien, para Ricardo, lo anterior no es lo único que determina el valor del intercambio, sino también la escasez del producto. Asimismo, afirma que eso no es todo, sino que también cuenta el valor de uso que es esencial para la existencia del valor de intercambio. Esto quiere decir que antes de que un bien adquiera un precio en el mercado, debe de existir una demanda, y sin embargo esta demanda no es la medida de su precio, si bien influye en él, también hay que tomar en cuenta su escasez y la cantidad de trabajo que se requiere para su producción.

²³ Ibid p.19

Siguiendo con la argumentación ricardiana, hay algunos bienes que su precio está determinado solamente por su escasez. Por ejemplo, aquellos bienes en donde no importa la cantidad de trabajo necesaria para producirlos y varía con el nivel de ingreso o los gustos e inclinaciones de aquellos que quieren poseerlos.

Otro factor que determina el precio de los bienes que se importan o se exportan, son los aranceles. Para David Ricardo, los aranceles dañan el desarrollo económico, ya que reducen las ganancias (si se quiere seguir siendo competitivo vía precios), lo que ocasiona una reducción en la tasa de crecimiento de los productores ya que ellos se basan en la condición básica del comercio ($\text{precio} > \text{costo}$) para que se garantice la existencia de un beneficio para los productores y se sientan incentivados para seguir produciendo, ya que a mayor ganancia mayor inversión, lo que genera una ampliación en la planta productiva.

Para John Stuart Mills economista clásico las ventajas que tiene un país sobre sus socios comerciales no lo es todo para explicar porque se da el comercio exterior y lo trata de explicar a través de su teoría de la demanda reciproca para la cual se puede considerar como establecido que cuando dos países comercian entre sí en dos mercancías o bienes y el valor de cambio de las mismas en relación la una con la otra se ajustará por si misma a las inclinaciones y las circunstancias de los consumidores de uno y otro lado, de tal forma que las cantidades que precisa cada país, de los artículos que importa de sus vecino basten exactamente para pagarse la una de la otra. Así como las inclinaciones y las circunstancias de los consumidores no pueden reducirse a un regla tampoco pueden fijarse las proporciones en que se cambiarán ambas mercancías sabemos que los limites entre los cuales variarán aquellas son la proporción entre sus costos de producción en un país y la de los costos de producción en otro. Pero eso no

lo es todo para explicar el valor de una mercancía traída desde un lugar lejano, sobre todo de un país extranjero, no depende del costo de producción de las mismas en el lugar desde el cual se traen. Sino depende del valor de una mercancía o bien en cualquier lugar depende del costo de su adquisición en el mismo, lo que en el caso de una mercancía importada, significa el costo de producción de lo que se exporta para pagarlo.

2.3- EL MODELO HERCKSCHER-OHLIN.

Este modelo fue desarrollado por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin. Este último obtuvo del premio Nobel en 1977. A la explicación de las causas del comercio mundial dada por estos autores se les conoce como la teoría de *Heckscher -Ohlin* ó teoría de las proporciones de los factores o de las proporciones factoriales.

El modelo *Heckscher -Ohlin* se diferencia respecto del modelo ricardiano en que aquél hace referencia a más factores y no sólo al factor trabajo o la productividad del mismo. Pone la atención en recursos entre los países, siendo esta la única fuente de comercio. Muestra las ventajas comparativas que están influenciadas por la interacción entre los recursos de las naciones o factores productivos y la tecnología de producción.

El modelo hace hincapié en que las exportaciones de un país se deben orientar en aquellos bienes cuya producción use los factores más abundantes que posee. El modelo pone especial interés en la interacción entre las proporciones en que los diferentes factores están disponibles en diferentes países y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes.

En el mundo real el comercio ocurre por las diferencias en los recursos de los países. En el presente modelo, la diferencia en los recursos es la única razón de comercio: las ventajas comparativas surgen de la interacción de los recursos entre países (abundancia en los factores productivos) y de la tecnología en la producción (intensidad relativa de los factores en la producción de diferentes bienes).

La explicación del modelo en cuestión parte de los siguientes supuestos :

- A) Hay sólo dos países: **casa** y **extranjero** y ambos producen dos bienes **A** y **B**.
- B) En ambos países los consumidores tienen los mismos gustos, por lo que sus respectivas demandas son idénticas,
- C) Utilizan la misma tecnología
- D) Ambos poseen una cantidad dada de **trabajo**, denotada como **L** y la cantidad de **tierra**, denotada como **T**, producen la misma cantidad de **A** y/o **B**.
- E) La diferencia entre los países reside en sus recursos: **casa** tiene una mayor razón de **L** respecto al extranjero, y este último tiene una mayor abundancia del factor **T** que **casa**. Los factores sólo pueden moverse sin costo entre industrias dentro de un mismo país y son perfectamente inmóviles entre países
- F) La tecnología es de coeficientes fijos, es decir, una unidad del bien **A** ó **B** sólo se puede producir con un número fijo de horas de trabajo y de unidades de tierra.

No se puede usar menos o más de insumos y los mercados de bienes y factores funcionan bajo condiciones de competencia, de modo que los agentes actúan como si se pudieran comprar o vender cantidades ilimitadas a los precios dados por el mercado; se producen con rendimientos a escala (mercados de competencia perfecta).

G) No hay intervención o restricciones al comercio.

Establecidos los supuestos del modelo podemos examinar que la intensidad del comercio internacional dependerá de las diferencias en la dotación de recursos de los países, la proporción en que los diferentes factores de producción se encuentran disponibles en cada uno de ellos y las proporciones en que los factores son utilizados en la elaboración de diferentes bienes y servicios. El modelo parte de dos primicias fundamentales:

1.- Los países exportarán bienes cuya producción requiera un uso intensivo de factores productivos que se encuentran en abundancia en el país.

2.- El comercio internacional que se realice tenderá a eliminar las diferencias en sueldos, ganancias y pagos a los factores, que existen entre países.

Por lo tanto, un país exportará el bien cuya producción utilice intensivamente el factor que posea con relativa abundancia, e importará los bienes en que sus factores sean escasos. Esto obedece a las diferencias iniciales en los precios de los factores y productos de cada país. Mientras se utilice más de un factor en la producción, el comercio tendrá importantes efectos sobre la distribución del ingreso.

2.3.1.- LAS POSIBILIDADES DE PRODUCCIÓN DE LA ECONOMÍA

Mediante la Frontera de posibilidades de producción, podemos analizar la causa del comercio internacional sólo que en este caso utilizaremos dos factores tierra (T) y trabajo (L) para producir dos bienes A y B. La economía no puede usar más de cada insumo que el total disponible, esto es, la oferta está limitada por T y L, lo que limita también la producción total de la economía. La Frontera de Posibilidades de Producción está determinada por la cantidad de factores utilizados para la producción, por lo tanto, la utilización total de trabajo no puede exceder la oferta total disponible :

$$\alpha_{LA} Q_A + \alpha_{LB} Q_B \leq L \tag{2.3}$$

la utilización total de tierra no puede exceder la oferta total disponible:

$$\alpha_{TA} Q_A + \alpha_{TB} Q_B \leq T \tag{2.4}$$

Al ordenar la restricción de L, se puede escribir de la siguiente manera:

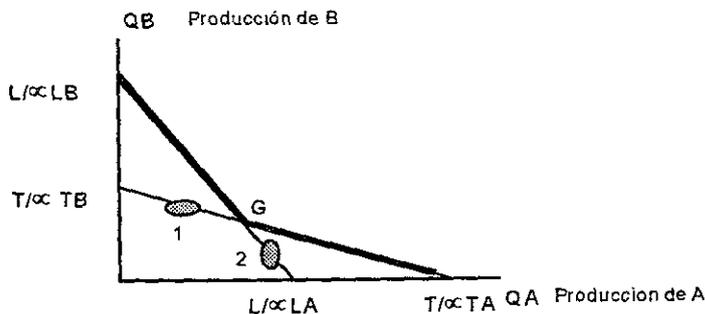
$$Q_B \leq L / \alpha_{LB} - (\alpha_{LA} / \alpha_{LB}) Q_A \quad \text{FPP.} \tag{2.5}$$

La lógica implícita en la ecuación anterior es la siguiente: si todo el trabajo se destina a la producción de B, entonces se producirán L / α_{LB} unidades, esto es, la oferta de trabajo entre el número de horas necesarias para producir una unidad de B. Si se produce algo de A, cada unidad de A requiere que α_{LA} unidades de L se reduzcan de la producción de B, y por lo tanto, se reduce la producción máxima de B en $\alpha_{LA} / \alpha_{LB}$ unidades. Similarmente, si se ordena la restricción de T:

$$Q_B \leq T / \alpha_{TB} - (\alpha_{TA} / \alpha_{TB}) Q_A. \tag{2.6}$$

Dado que la producción de A se realiza con una tecnología más intensiva que B, entonces la restricción de L tiene mayor pendiente que la restricción de T.

GRÁFICA (2.2) FPP EN EL MODELO DE PROPORCIONES FIJAS.



Dado que los factores ya están asignados y no se puede exceder esa oferta, tanto de la fuerza laboral como de la tierra, y éstas están definidas por, $\alpha_{L_A} Q_A + \alpha_{L_B} Q_B$, horas de trabajo para producir los bienes A y B de igual forma los de la tierra, $\alpha_{T_A} Q_A + \alpha_{T_B} Q_B$, total de hectáreas ofrecidas en la economía para producir A y B.

Las líneas más gruesas de la grafica 2.2 muestran que ambas restricciones juntas determinan las posibilidades de producción de la economía. Donde el punto 1 señala la producción una mayor cantidad B y la restricción efectiva es la tierra. En el punto 2 se está produciendo una mayor cantidad de A que de B y la restricción efectiva es el trabajo

Un incremento en la oferta de tierra expande la posibilidad de producción de forma no proporcional hacia arriba, mientras un incremento en la oferta de trabajo la expande de forma no proporcional hacia la izquierda. Por tanto, una economía con mayores cantidades de factores será más efectiva en la producción de ambos bienes.

2.4. EL COMERCIO Y EL REPARTO DE LA UTILIDAD

El comercio internacional es beneficioso para aquellos productores o dueños que cuentan con abundancia de factores. Estos son los que se benefician de gran manera por el libre comercio, y los propietarios de los factores escasos son los perjudicados por la apertura comercial. Esta no es una verdad absoluta, pero para entender mejor cómo se da la distribución de la renta retomamos nuevamente nuestro modelo de "casa" y "extranjero", donde "casa" produce sus exportaciones de **A** con una mayor cantidad de trabajo, los trabajadores aumentan su poder adquisitivo, mientras los que obtienen sus ingresos por el factor tierra (que es el factor menos abundante) empeoran su situación, porque "casa" importará **B** que contiene una mayor intensidad en el factor tierra, y en el "extranjero" pasa lo contrario, los productores y trabajadores de **A** pierden, y los dueños del factor tierra que producen **B** son los que ganan.

Esto es porque el comercio hace que se igualen los precios relativos de los factores; entonces "casa" y "extranjero" se enfrentan a los mismos precios relativos, la igualación se da porque "casa" y "extranjero" al comerciar los bienes ocurre algo más que un simple intercambio de mercancías, en realidad están cambiando factores de producción "casa" intercambia **A** que se produce con fuerza de trabajo intensivo y recibe los bienes intensivos en el factor tierra.

Casa está exportando indirectamente su fuerza de trabajo (factor abundante) e importando indirectamente la tierra (factor del que carece) del extranjero. Cuando se ve de esta forma es más fácil comprender como se da la igualación de los precios de los factores.

Sin embargo en la práctica esto no es tan tajante, porque en la realidad no se puede igualar los precios de los factores, porque en "casa" no se pagan los mismos salarios que en el "extranjero", además ambos países no producen los mismos bienes, ni tienen las mismas técnicas de producción, estas son algunas de las razones de que los precios de los factores y los bienes sean diferentes en "casa" y el "extranjero".

2.5.- COMERCIO INTRAINDUSTRIAS Y COMERCIO INTERINDUSTRIAS.

El *Comercio Intraindustria* es el intercambio de manufacturas por manufacturas, donde no se reflejan las ventajas comparativas, puesto que las naciones que comercian son en algunos casos similares en tecnologías y recursos y a menudo no hay ventajas comparativas en una industria, por lo que el comercio se realiza en ambos sentidos pero dentro de una misma industria o sector impulsados en gran parte por sus economías a escala y el *COMERCIO INTERINDUSTRIAS* es el intercambio de manufacturas por alimento en el cual se reflejan las ventajas comparativas de cada país.

La importancia de este tipo de comercio depende de la similitud de los países, por ejemplo si nuestro país tiene una similitud en la relación de capital – trabajo habrá poco comercio interindustrial, pero si habrá bastante comercio intraindustrial el cual se basa en las economías a escala de cada país. Pero por otro lado si las relaciones capital – trabajo son muy diferentes hasta el punto que un país se especialice completamente en la producción de alimentos, no habrá comercio intraindustrial basado en economías a escala, sino que estará basado en las ventajas comparativas de cada nación.

2.6.- TEORÍA DE LA COMPETENCIA IMPERFECTA

Para entender esta teoría es necesario primero analizar el comportamiento de los monopolios, ya que éstos tienen el control sobre los precios. Es decir, si quieren vender más de sus mercancías sólo basta que bajen sus precios. Pero esto puede afectar desfavorablemente a las ganancias, si la demanda es inelástica respecto al precio.²⁴ En cambio si la demanda es elástica respecto al precio, sus ganancias aumentarán. El ingreso marginal siempre será menor que el precio, pero lo importante es cuánto menor es.

Debido a lo anterior, en el mercado mundial es raro encontrar una empresa monopolística,²⁵ ya que si una empresa obtiene altos rendimientos atrae a otros competidores deseosos de participar de los mismos y, con economías a escala crecientes, la entrada de competidores creará un oligopolio, donde cada empresa es lo suficientemente grande como para influir en el precio pero no en el grado en que lo hace un monopolio. Así que si una empresa oligopólica reduce el precio de sus mercancías, la competencia tendrá que reaccionar ya sea ofreciendo igualmente un menor precio, mejor calidad, o un mejor servicio, o competir vía publicidad, para no perder su mercado.

Para ampliar nuestro panorama del mercado oligopolico agregaremos dos supuestos:

1. Cada empresa puede diferenciar sus productos del de sus competidores; con ello sus consumidores no cambiarán su demanda ante un pequeño cambio en el

²⁴ Ellen M 1992, p. 54 La elasticidad precio de la demanda se puede definir como el valor absoluto de la relación del cambio en porcentaje en la cantidad demandada al cambio en porcentaje del precio *ceteris paribus*

²⁵ Con esto no se quiere decir que no haya monopolios.

precio. Por tanto, la diferencia del producto garantiza un monopolio para su productor.

2. Se supone que cada empresa toma los precios de sus rivales como dados y por lo tanto su precios no afecta a la competencia, de ahí que se comporte como un monopolio.

Con los anteriores supuestos podemos integrar a un número de empresas que producen productos diferenciados, es decir productos que no son exactamente los mismos pero que son sustitutos entre sí. Por lo tanto, cada empresa es monopolio en su producto, pero la demanda de su bien depende del número de otros productos similares o disponibles.

Por lo tanto las empresas oligopolistas dependen de la demanda y de su precio ya que entre mayor demanda y menor sea su precio en relación con sus competidores mayor será su ganancia. En contraparte, esperamos que menor sea su ganancia entre mayor sea el número de empresas en la industria y mayor sea su propio precio en relación al de las demás.

De ahí que la competencia tienda a eliminar a los beneficios del oligopolio. Por eso la importancia de los rendimientos decrecientes, porque las empresas grandes tienen ventajas sobre las pequeñas, por los que los mercados tienden al monopolio o al oligopolio, pero cuando hay economías a escala los mercados se hacen imperfectamente competitivos

2.7.- MITOS Y VERDADES DE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS.

Existen ideas erróneas respecto al grado de bondad del libre comercio, mismas que son utilizadas frecuentemente para imponer barreras proteccionistas al libre intercambio de mercancías.

Una de ellas dice que un país poco industrializado o de escasos recursos para la producción debe cerrar sus fronteras al libre intercambio. Se cree que el libre comercio sólo beneficia a un país que es lo suficientemente capaz de hacer frente a la competencia extranjera. Pero los países no sólo dependen de la productividad de sus industrias, sino también de los costos de producción (salarios, insumos y transporte etc.). Para el caso de los salarios, hay ventajas cuando éstos son menores (comparados con los pagados en el extranjero para la misma industria), en los países menos industrializados y con abundante mano de obra, haciendo frente con esto a la productividad de los países industrializados. Esta es una de las ventajas de los países poco industrializados con abundante mano de obra calificada.

De igual forma existe la idea errónea de que el libre comercio entraña una competencia desleal para los países poco industrializados, por lo que se debe cerrar las fronteras al libre intercambio de bienes producidos en industrias con abundante mano de obra y bajos salarios. Al respecto, debe examinarse si es más barato en términos de su propio trabajo producir un artículo y cambiarlo por otro, o bien producir este último. También se piensa que un país explota a otro, si en la producción del primero se usa más mano

de obra que la que usa el segundo para producir los bienes que intercambia. Esta idea se basa en teoría marxista de que el valor es creado sólo por el trabajo.²⁶

2.8.- CONCLUSIONES

En este capítulo entendimos algunas teorías que nos permitirán comprender por qué México participa en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y cómo puede obtener ganancias por esta unión comercial con países altamente industrializados.

Con David Ricardo, economista clásico, entendimos que para que haya comercio es necesario que una nación se especialice en aquello que hace mejor teniendo una ventaja comparativa con el resto de sus socios comerciales que no son sólo estas ventajas las que nos ayudan a entender porque se exporta por ejemplo para John Stuart Mills también influye otras cosas como es el costo que significa llevar una mercancía aun lugar lejano y más aun si es un país extranjero. Pero por otro lado también esta el punto de vista que dan los economistas neoclásicos por ejemplo los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que señalan que la especialización no es suficiente sino que también depende de la abundancia de los factores necesarios para la producción de los bienes y el costo que estos puedan tener con respecto a los sus competidores comerciales. Por ejemplo en el caso del TLCAN en el que los Estados Unidos y Canadá

²⁶ .- El Economista Wassily Leontief (ganador del premio Nobel en 1973) descubrió que las exportaciones de los Estados Unidos empleaban menos capital que sus importaciones o sea que sus exportaciones fueron producidas con una relación entre el capital y el trabajo más bajas que sus importaciones. KRUGMAN (1995) explica que una de las respuestas a la paradoja de Leontief, es que los Estados Unidos tienen una ventaja especial en la producción de nuevos bienes y servicios realizados con tecnologías innovadoras, dichos bienes y servicios, pueden ser menos intensivos en capital que las mercancías cuyas tecnologías han tenido tiempo de madurar y se han hecho idóneas, para las técnicas de producción en masa.

tiene una mayor productividad en sus industrias, México puede beneficiarse del libre comercio por la variedad y en algunos casos de su exclusividad de algunos productos²⁷, los cuales en casos muy particulares están protegidos por las diversas organizaciones mundiales de comercio y por las leyes de origen de estos productos amparadas en dicho tratado y es en estos productos es donde México participa con una ventaja absoluta y puede jugar con los precios como se describe en la teoría de competencia imperfecta, ya sea que los productos mexicanos ganen terreno en los mercados estadounidenses o canadienses a través de la exclusividad en la elaboración de ciertos productos o con mejores precios debido a los bajos salarios y a los insumos baratos que surten las diversas economías a escala que rodean a estas industrias y al bajo costo de transportación de las mismas hasta sus mercados, igualmente con un mejor servicio y un mayor bombardeo de publicidad haciendo que los consumidores extranjeros prefieran nuestros productos.

Otra de las razones es la creciente población hispana en los Estados Unidos y Canadá, la cual demanda productos muy específicos elaborados sólo por las industrias mexicanas. Todas estas mercancías, los mexicanos las pueden encontrar a bajos costos, gracias a las políticas implementadas por el gobierno mexicano a cada sector exportador, impulsando así una producción cada vez más enfocada a los mercados extranjeros sin descuidar la demanda interna, como ejemplo de estas industrias está el caso del café. Siendo México el único productor de café de estos tres países, y por tanto teniendo una ventaja absoluta sobre sus socios comerciales en el TLCAN²⁸, Otro caso es el de la cerveza donde la mayoría de su producción es para exportación, importando casi nada

²⁷ Café, tequila, entre otros tantos .

de insumos y menos productos de consumo final. En contraparte están la subrama de cárnicos, donde se importa muchos insumos y exportando muy poco, y esto no quiere decir que no vamos a producir ya ningún producto de esta rama y vamos a compensarlo produciendo más café o cerveza, aunque parezca en esta rama desfavorable el libre comercio, México aun así puede participar en éste gracias a los bajos salarios que se paga en esta rama²⁹

El economista Adam Smith del siglo XVIII, dice que la especialización y la división del trabajo están limitadas por la extensión del mercado, al demostrar que el comercio internacional basado en el principio de la división del trabajo, posibilita a los países participantes cambiar sus riquezas en términos de ingresos reales y que en este intercambio uno de los dos países tuviera una ventaja absoluta respecto a los demás países, con igualdad de capital y trabajo, ese país debe de lograr una mayor producción que cualquier otro.

También llamó al sistema monetario internacional "la gran rueda" ya que decía que cuando la rueda giraba de forma eficiente la especialización internacional producía un máximo de bienes y servicios, necesarios para cubrir las necesidades mundiales y, cuando gira con muchos esfuerzos la rueda, la producción de bienes y servicios era insuficiente, con serias consecuencias para el bienestar económico de las naciones.

²⁸ Esto no quiere decir que con la firma del TLCAN los Estados Unidos y Canadá están obligados a comprarle sólo a México café.

²⁹ No es la única subrama donde los salarios sean la mejor ventaja para participar en el libre comercio, según mostraremos más adelante

Cuando el proceso que hace girar la rueda en el corto plazo lo hace de manera ineficiente, los desequilibrios son serios en la balanza de pagos provocando un déficit que a menudo se trata de eliminar imponiendo restricciones comerciales, las cuales van en contra de la división internacional del trabajo entre países, excluyendo los beneficios de la especialización internacional y del intercambio.

En el caso de factores específicos del comercio internacional, que se refiere a la diferencia en la dotación de recursos, se da lugar a que los países tengan distintas curvas de ofertas relativas, siendo la causa del intercambio internacional.

Por ejemplo en el caso del modelo estándar del comercio internacional, se puede considerar una síntesis del modelo Heckscher – Ohlin y de los factores específicos ya que al igual que los dos anteriores esta parte de cuatro supuestos básicos:

1. La interdependencia entre la frontera de posibilidades de producción y la curva de oferta relativa.
2. La relación entre los precios relativos y la demanda.
3. La determinación del equilibrio mundial mediante la oferta y demanda relativa mundial y

4. El efecto de la relación de intercambio, el precio de las exportaciones de un país dividido por el precio de sus importaciones sobre el bienestar nacional.

Los modelos que hasta ahora se han analizado se caracterizan por la consecuente relajación de "supuestos rígidos" pasando a escenarios cada vez más acordes con la realidad económica y específicamente del comercio internacional. En otras palabras, el equilibrio general de competencia perfecta tomando por la teoría microeconómica y aplicando al caso del comercio entre naciones, ha venido sucesivamente a estudiar ambientes cada vez más complejos y desarrollados con distintas variables que afectan el equilibrio en el intercambio internacional y que contienen además reflexiones sobre países desarrollados y subdesarrollados.

La teoría de ventajas comparativas también dependen de varios factores productivos, como lo son las economías a escala, la diferenciación de productos y la innovación tecnológica, que marcan la diferencia en la productividad de los productos a exportar.

CAPITULO 3

ANTECEDENTES, CAUSAS Y EFECTOS

DE LA NUEVA CULTURA

COMERCIAL EN MÉXICO

1986 - 1997

3.1- INTRODUCCION:

Examinaremos enseguida los acontecimientos que llevaron al país a una severa crisis y tras ello, al cambio de modelo económico y de la política económica. Abordaremos el rol que ha tenido el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en el ámbito financiero con México, así como las negociaciones del gobierno y del sector privado para estabilizar a la economía para atraer inversiones extranjeras y para modificar la base industrial, en relación con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN. La tercera y última parte trata de los efectos de la apertura sobre la rama de Alimentos Bebidas y Tabaco.

3.2- ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL.

Desde la posguerra la industria mexicana basó su expansión en una política proteccionista. En dichos años, cuando la competencia del exterior tomó mayor fuerza, las naciones acordaron políticas de protección, entre países o entre socios comerciales para protegerse de competencias desleales y para consolidar las industrias de reciente creación o más rezagadas. Todo ello con el fin de mantener un mercado seguro, para la producción manufacturera, en el caso de nuestro país. Desde dichos años y hasta 1982, la planta industrial tenía dos características con relación al sector externo: la primera es sobreprotección mediante barreras arancelarias y no arancelarias, así como reglas muy restrictivas a la inversión extranjera. La segunda se refiere a la fragmentación del sistema financiero que inducía a las empresas a financiarse con sus propios recursos, y al gobierno financiarse con recursos del exterior. Como resultados de estas políticas, el

proceso de industrialización se fincó en gran parte en la inversión gubernamental, que propiciaba la expansión del empleo y la actividad económica que se requería en el país, aunque hacia fines del periodo mencionado a un costo muy elevado, causado por los altos intereses de la deuda externa. Esta base industrial, que a la postre resultó ineficiente, comenzó a necesitar cada vez más ajustes del tipo de cambio real para enfrentar sus necesidades de divisas. Al mismo tiempo, la estabilidad financiera era sacudida por la cuantiosa fuga de capitales que ocurría ante cualquier señal interna o externa de dificultades económicas.

Así, en la década de los setentas México siguió basando su crecimiento de la producción y el empleo en un modelo sustentado en la sustitución de importaciones, con fuerte apoyo del sector público, faltando le una reforma fiscal y financiera significativa. El gobierno se obligó a un creciente financiamiento externo (deuda externa), que en décadas pasadas era de 200 millones de dólares en promedio y que tan sólo a principio de los setentas paso a ser de 1,600 millones de dólares³⁰, lo que indujo que el país cayera en una grave crisis financiera en 1976, a causa del creciente déficit público, que en 1976 era del 14 % del PIB³¹, y en 1987 representó el 19.1 % del PIB³². Estos desajustes desembocarían en la devaluación del peso frente al dólar.

Durante la administración del presidente José López Portillo (1976 - 1982), la cual se caracterizó por un crecimiento importante en el PIB entre 1978 a 1981 debido al aumento de los precios del petróleo, y a un modelo económico sustentado en subsidios fiscales y financieros crecientes a favor del capital y al uso variable de aranceles, permisos y precios oficiales sobre las importaciones, y a los grandes ingresos

³⁰.- Banco de México (1976)

³¹ - Las siglas PIB hacen referencia al Producto Interno Bruto

por la exportación del crudo. Provocando que el déficit gubernamental creciera como resultado del incremento del gasto público, lo que repercutió en el incremento de la inflación. Estos factores, aunados a la disminución de los precios del petróleo a fines de 1981 así como al incremento de las tasas de interés mundiales, originaron una escasez y cancelación de créditos por parte de instituciones financieras internacionales. Esto ocasionó una acelerada fuga de capitales, que dio como resultado el agotamiento de las reservas internacionales y el uso de las últimas líneas de crédito disponible. Por su parte, los indicadores económicos reaccionarían ante estos eventos. Por ejemplo: la inflación se dispararía en un 98.8 % y el PIB decrecería en menos 0.6 % en 1982.³³ Pero todos estos factores no fueron suficientes para que el gobierno redujera el gasto público, simplemente argumentaba que no dejaría las obras inconclusas, lo que ocasionó un aumento del circulante y de la deuda externa que representaba el 19.1 %³⁴ del PIB por su servicio, lo que produjo una severa crisis en dichos años. Como consecuencia de estas reacciones se hizo necesario revisar a fondo la política económica a seguir. México se da cuenta que no puede seguir dependiendo tanto de las exportaciones de crudo, sino que debe fomentar las exportaciones no petroleras o manufactureras. Para lo cual optó por una nueva política económica para evitar un mayor deterioro de la economía y, para 1982, el último año de la administración de José López Portillo, decreta "la nacionalización de la banca, el control de cambios, la congelación de las cuentas y los depósitos en dólares, así como el control del cien por cien de las importaciones"³⁵. Dichas políticas se implantaron como un plan de choque para no caer en una crisis más severa.

³² - Banco de México, Indicadores Económicos.

³³ - Banco de México, Indicadores Económicos

³⁴ - DGHP, Secretaría de Hacienda y Crédito Público

³⁵ - Julio A. Millán B (1992)

Para la siguiente administración, de Miguel de la Madrid (1982 - 1988), se estableció una política de renovación pragmática, con lo que se redujo en dos terceras partes el gasto público. También se redujeron los ingresos gubernamentales y se incrementó el déficit público debido a las erogaciones originadas por el servicio de la deuda.

En cuanto a la política internacional se adoptaron tres medidas trascendentes:

- 1) Incorporación al GATT.
- 2) Promoción del país en los foros internacionales.³⁶
- 3) Apertura comercial para enfrentar a la industria nacional con la competencia internacional y de ese modo hacerla más competitiva frente a los demás mercados.

A partir de la primera medida que es la incorporación de México a las negociaciones del GATT, las otras dos eran implícitas, ya que con la adhesión al GATT que se firmó el 17 de julio de 1986, en el cual se acordó la reducción arancelaria en un lapso máximo de 8 años, de igual forma se aprobó que la tasa promedio de los aranceles no fueran mayor al 50% y seguir con una gradual eliminación de todos los impuestos a las importaciones y que las cuotas no fueran menores a las que marcaba el GATT³⁷,

Esto no quiere decir que antes México no participara en los mercados internacionales con sus exportaciones, la causa de la adición al GATT fue conocer las reglas del

³⁶ Gutiérrez Ruiz, Carlos (1994).

³⁷ Este se dividía en rondas. Dentro de las más importantes se encuentran la Ronda de Tokio donde se trataron temas de normatividad internacional, tales como subsidios y medidas compensatorias, obstáculos técnicos, licencias de importación, compras del sector público, valoración en aduana y antidumping, otra ronda también importante fue la de Uruguay, concluida en 1994, donde se acordaron disciplinas multilaterales en materias como la de agricultura, textiles, servicios, propiedad intelectual e inversiones, temas que nunca antes se habían tratado

comercio para poder participar en el libre comercio y beneficiarse de los acuerdos que se tomaran en sus rondas.

Para promocionar a México se consigue participar en varios de los foros internacionales de acuerdos comerciales, en los foros participó con el fin de entender los términos y normatividad de los acuerdos con los cuales debía abrir sus mercados.

Dichos acuerdos tenían dos objetivos principales para la apertura comercial:

1) Renovar la planta productiva, con el fin de incrementar su productividad; para hacer frente a la competencia de las nuevas importaciones.

2) Importar más bienes de capital y bienes intermedios para reducir los costos de producción de las exportaciones, para ser más competitivos en el mercado mundial.

De igual forma, había que modificar las políticas de fomento a las exportaciones manufactureras, para lo cual se crean varios programas, como el Programa Nacional de Fomento Industrial de Comercio Exterior (PRONAFICE). Dicho programa tenía el fin de motivar a la industria a modernizarse para hacer frente al comercio internacional y se basaba en cinco metas, básicamente:

- * Regular la protección del mercado interno³⁸.
- * Fomento a las exportaciones manufactureras para generar las suficientes divisas.
- * Establecer el programa integral de desarrollo industrial y comercial (PIDICS)³⁹, para cada rama con el objeto de elaborar programas conjuntamente con las cámaras industriales para establecer estrategias a seguir.

- * Fomento a las maquiladoras en especial a las de la zona fronteriza.
- * Negociaciones internacionales⁴⁰.

Para la tercera medida (apertura comercial), el gobierno mexicano ve la necesidad de fomentar a la planta productiva para motivar la producción de mercancías para la exportación. Pero eso no es todo, también se necesita de dinero para la compra de materias primas e insumos, importados en su gran mayoría. Ante la carencia de créditos, el gobierno crea programas que financien esa producción, como lo fue el programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) cuyos objetivos primordiales eran:

- * Fomento a la producción, a través de la banca de fomento al comercio exterior.
- * Se retoma una vez más el dar un trato fiscal especial a los exportadores, como la aplicación de una tasa cero, que estimule a la industria a la investigación y venta de la tecnología en el extranjero, así como los servicios de ingeniería y construcción de maquinaria de origen mexicano⁴¹.

Además de éstas, había otras como son la de estimular la producción eficiente de las exportaciones, para abaratar los insumos importados, por medio de la exención al pago del impuesto correspondiente de las exportaciones, con permisos automáticos a los exportadores, con la exención del pago del impuesto al valor agregado a los

³⁹ Lo que se pretende es proteger a la industria ante una desmedida apertura comercial y enfrentar a la industria nacional contra las grandes empresas acostumbradas a la competencia externa.

³⁹ Las ramas a las que apoyo el PIDICS fueron: Automotriz, Petroquímica, Farmacéutica, Producción de la Industria Electrónica y la del Papel y Celulosa.

⁴⁰ Sánchez, Fernández Pérez (1994)

⁴¹ Sánchez, Fernández, Pérez (1994)

exportadores, devolución de los impuestos al comercio exterior⁴² (estas devoluciones estarían actualizadas para que la inflación no deteriorara su valor real) permisos para que los exportadores utilizaran todas las divisas obtenidas por ventas al exterior para cubrir sus necesidades de importación y se establece un mecanismo para cubrir los riesgos cambiarios. En contraparte los importadores contaban con la reducción del impuesto *ad valorem* para productos importados, a través de los derechos de importación de mercancías para exportación (DIMEX).

Todos estos estímulos fueron necesarios sin embargo realmente estaban dirigidos a las grandes empresas. A las pequeñas y medianas empresas se les estimuló de otra manera, como apoyos financieros al comercio exterior mediante un subprograma financiero de fomento del sector externo, mediante el Banco de Comercio Exterior (*bancomext*).

Todo lo anterior se realizaría a través de programas y proyectos específicos para incrementar las exportaciones no petroleras, por ramas y con programas, enfatizando la integración eficiente de las cadenas productivas exportadoras. De igual forma, se desarrollarían canales de comercialización, que permitieran acceder a la tecnología moderna. Igualmente, se iniciarían negociaciones multilaterales y bilaterales, se crearía la infraestructura en transporte terrestre, aeroportuario y marítimo para fomentar el comercio interno y externo.

⁴² El régimen aduanero permite la devolución total o parcial de los derechos e impuestos a las importaciones, así como de los impuestos internos pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción y elaboración y acondicionamiento de mercancías que sean exportadas Mercado Salvador (1994)

Todas estas medidas no fueron suficientes para que México se incorporara de forma eficiente al nuevo juego mundial de la apertura comercial, por lo cual nuestro país entró al mismo de forma tardía. Esto le ocasionó grandes dificultades, al iniciar la búsqueda de mercados de exportación, mercados naturales como lo son los de América del Norte y Centro América, ya que los primeros se encontraban ocupados por otros países, además de que en estos mercados impera una intensa competencia internacional, principalmente de los países del sudeste asiático los cuales iniciaron su apertura comercial a mediados de la década de los 70 y 80's con los cuatro tigres asiáticos. Por ser México una economía de reciente apertura era muy difícil entrar a esta dinámica de competencia internacional, debido a las disparidades en el desempeño exportador de los países del sudeste asiático y de México que provocaron diferencias considerables en sus respectivas penetraciones en el mercado estadounidense y canadiense principalmente. Gracias a la producción de mercancías con ventajas comparativas y de una abundante fuerza de trabajo, así como de una baja complejidad tecnológica en los productos mexicanos y a la cercanía de los mercados, las mercancías mexicanas fueron ganando terreno en ellos.

3.3- LA POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL (1988 - 1996)

Durante la administración de Carlos Salinas de Gortari (1988 – 1994), el gobierno procuró la transición hacia una apertura comercial más rápida; ésta se basó en: 1) el saneamiento de las finanzas públicas, 2) combate a la inflación; 3) disminución del déficit del sector público; 4) ampliación del superávit primario de las finanzas públicas; 5) desincorporación de las empresas del estado; 6) promoción de la inversión directa e

indirecta y 7) renegociación de la deuda externa del sector público⁴³. Estos son algunos lineamientos que impuso el Fondo Monetario Internacional, para continuar otorgando créditos a México, para salir de la crisis de 1986.

El objetivo de estas políticas fue obtener un desarrollo con estabilidad, para que los inversionistas tuvieran certidumbre a la hora de ahorrar o invertir dentro del país, reduciendo así las transferencias al exterior y ampliar los campos de inversión nacional.

Así, con las nuevas políticas neoliberales impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) se reforzó la desincorporación de las empresas de estado, para lo cual el gobierno empieza a privatizar muchas de sus empresas, ya que mantenía a empresas improductivas y a las cuales no tenía el capital para invertir y argumentaba que esto lo había limitado para dar justicia social a las mayorías, y que sólo lo podría lograr con una mejor distribución de los recursos transformando al estado en un ente más igualitario y menos propietario.

El gobierno, con esta política de privatizar, pretende que el sector privado dinamice la inversión en la producción de bienes, pero a su vez necesita que este sector se ponga de acuerdo y se comprometa a mantener sus precios. Para ello, se firmó un acuerdo que se llamó Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE), firmado el 12 de diciembre de 1988. Dicho pacto tenía como objetivo evitar el crecimiento de la inflación, renegociar la deuda externa e incrementar la inversión en infraestructura. Pero esto no era suficiente, para demostrar que el gobierno estaba formando las bases de una nueva economía de mercado, se comprometía a no incrementar los precios de los bienes y servicios del

⁴³ Huerta G Arturo (1994)

sector público como la electricidad, la gasolina y el gas doméstico entre otros. Otra de las políticas para fomentar las exportaciones y evitar el déficit en balanza comercial fue la de devaluar el peso paulatinamente y a partir de una banda de flotación en el que se manejaba el tipo de cambio con un piso fijo de 3.0512 y se deslizaría a razón de 0.002 pesos diarios y sólo el Banco de México podría intervenir si el tipo de cambio rebasaba los límites de la banda, si tocaba el fondo el Banco de México intervenía comprando dólares y si se pasaba del techo vendía dólares esta medida tenía el propósito de recuperar las reservas internacionales⁴⁴. También disminuyó la dispersión de las tarifas arancelarias, por medio de eliminar las medidas de regulación económicas que obstaculizaran el desarrollo de las actividades productivas⁴⁵. Por su parte el sector privado acepta no aumentar, sus precios, absorbiendo los aumentos salariales⁴⁶, los ajustes del tipo de cambio y los incrementos a los precios así como de las tarifas del sector público.

Los mencionados pactos se revisaron constantemente, la primera parte duró de enero de 1989 que entró en vigor hasta el mes de julio de ese mismo año, luego una nueva evaluación del 18 de julio de 1989 a marzo de 1990, donde el gobierno mantenía su postura de una rígida disciplina de las finanzas públicas para obtener un superávit primario, y de no incrementar los precios y tarifas del sector público, (ver Tabla N° 1). Por su parte, el sector empresarial mantenía la política de no aumentar sus precios de los bienes y servicios que comercializa y a proporcionar un abasto suficiente y oportuno de los mismos. Pero esto no era suficiente, también había que atender el bienestar de los trabajadores, para lo cual el gobierno propone un incremento del 10 % a los salarios

⁴⁴ Esta política se adoptó el 10 de noviembre de 1991 "Informe anual del Banco de México" 1994pp. 51

⁴⁵ Dussel Peter (1997)

al margen de los acuerdos del PECE, en el marco de las negociaciones contractuales basadas en el aumento a la productividad.⁴⁷

TABLA N° 1

**PACTO DE SOLIDARIDAD ECONÓMICA
(PSE)**

FECHA DE SU FIRMA	VIGENCIA
1) 15 DE DICIEMBRE DE 1987	DICIEMBRE DE 1987 - FEBRERO DE 1988
2) 18 DE FEBRERO DE 1988	MARZO DE 1988 - MAYO DE 1988
3) 22 DE MAYO DE 1988	JULIO - AGOSTO DE 1988
4) 14 DE OCTUBRE DE 1988	SEPTIEMBRE - DICIEMBRE DE 1988

Pacto para la Estabilización y el Crecimiento Económico

(PECE)

FECHA DE SU FIRMA	VIGENCIA
1) 12 DE DICIEMBRE DE 1988	ENERO - JULIO 1989
2) 18 DE JULIO DE 1989	AGOSTO DE 1989 - MARZO DE 1990
3) 2 DE DICIEMBRE DE 1989	ABRIL - JULIO DE 1990, Y DE AGOSTO DE 1990 - ENERO DE 1991
4) 27 DE MAYO DE 1990	AGOSTO DE 1990 - ENERO DE 1991
5) 11 DE NOVIEMBRE DE 1990	DICIEMBRE DE 1991
6) 10 DE NOVIEMBRE DE 1991	ENERO DE 1993

Con los pactos el gobierno buscaba que todos los sectores mantuviera el compromiso contraído, argumentando que el gobierno seguirá con su promesa de mantener finanzas públicas sanas, así como la reducción de la deuda pública en términos reales para consolidar la estabilización de los precios, un salario mínimo y de igual forma una reducción del I.V.A. al 10 %, para impulsar el crecimiento económico sostenido⁴⁸.

Resultado de estas políticas se observó que, en 1993, los subíndices del índice nacional de precios al consumidor (INPC) que crecieron más, fueron los de los servicios, como educación y esparcimiento (15.8%), vivienda (10 2%), salud y cuidado personal (9.3%)

⁴⁶ Se hizo sin menoscabo del derecho sindical de realizar la revisión anual que normalmente se hace a los contratos colectivos de trabajo

⁴⁷ Huerta G Arturo (1995).

otros servicios (10.4%) y transporte (8.5%). Por el contrario, los de menor crecimiento fueron la de los alimentos bebidas y tabaco (4.7%), muebles y accesorios (5.9%), ropa y accesorios (6.7%).⁴⁸

En dicho año de 1993 hubo una reducción en el déficit comercial y del correspondiente en la cuenta de la balanza de pagos (ver cuadro N° 5) gracias, al crecimiento de las exportaciones (ver cuadro N° 3) y a una reducción de las importaciones (ver cuadro N° 4), lo que significaba que el gobierno estaba cumpliendo su promesa de saneamiento en sus finanzas.

Durante este mismo periodo de tiempo se produjeron varios cambios estructurales, tal es el caso de la apertura comercial, es decir, México decide abrir sus fronteras comerciales con una reducción de los aranceles más altos que grababan a las mercancías en un 100%, reduciéndolos al 20 % del valor de las mismas, así como el número de artículos sujetos a restricciones cuantitativas que pasó de 1,200 a 325, siendo el 21.2 % del total de las importaciones nacionales, de finales de 1987 a 1988. Las medidas de política comercial instrumentadas en 1988 fueron las más importantes, porque fueron las primeras por la cantidad que representaron y las que formaron la base de una nueva apertura comercial.

Para el mes de enero de 1988 se derogaron 41 precios oficiales vigentes, se exento del impuesto al valor agregado a 75 mercancías de importación y para 43 productos alimenticios se estableció una tasa de 6 %, para 72 bienes importados se fijó una tasa de 15 % y para otras 11 mercancías (entre las cuales se abarcan artículos suntuarios) se fijó

⁴⁸ -Huerta G Arturo (1995)

⁴⁹ - Banco de México Informe anual 1993

una tasa de 20 %. En febrero la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, publicó las leyes de los impuestos generales a las exportaciones e importaciones, con las tarifas *ad valorem* que entrarían en vigor el primero de julio de ese mismo año. Este acuerdo seguía los lineamientos del sistema armonizador del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

Para abril se liberaron de permiso previo de importación otras 40 fracciones, entre las que destacan cuatro correspondientes a maquinaria usada o reconstruida, ya sea industrial o del transporte y se redujeron los aranceles para otras 70 fracciones. Para el mes de mayo fueron otras 95 fracciones pasando del 10 % al 5%. Asimismo se eximieron de permiso previo de importación a equipos usados para la agricultura, tales como tractores, camionetas pick up, equipo hidráulico de perforación, etc. Estas medidas buscaban asegurar un abastecimiento de materias primas. En ese año poco más de la mitad de las importaciones totales que se hicieron tenían un arancel cero y solo 144⁵⁰ de 2,222 de esas fracciones necesitaron permisos previos para su entrada y el otro 44.9 % del valor total de las importaciones tenían un arancel entre el 5 y el 20%".⁵¹

En lo que corresponde las exportaciones, se dio a conocer una lista de fracciones que quedaban sujetas al requisito de permisos previos de exportación, para productos con acero y/o aleaciones metálicas y se eximió de ese permiso a la exportación de frutas congeladas con adición de azúcar y aceite esencial de limón mexicano. También se sujetó a permiso previo a la exportación al café descafeinado y de grano, se impuso un arancel de 25 % y a 3 fracciones que comprenden animales vivos y carnes de ganado

⁵⁰ De esas 114 fracciones se dividieron en el 54 % a productos agropecuarios, el 11% a los hidrocarburos, el 23 % a fracciones de regla octava, 7% industria automotriz y el 5% a industria electrónica, química y farmacéutica, principalmente

⁵¹ Banco de Mexico (1988)

bovino. Por otro lado, se exentó de arancel a la exportación de camarón procedente del Golfo de México y del Pacífico, se eliminó el requisito de permiso previo a 7 fracciones correspondientes a flores, extractos, esencias o concentrados a base de té o hierba mate, cueros y piel de equinos así como también se eliminó el permiso previo para la exportación de ganado bovino con peso hasta de 280 kg. También se estableció el requisito de permiso previo para la exportación de 4 fracciones correspondientes a fertilizantes, para más tarde continuar con la reducción de otros trece artículos en 1989 y para 1990 fueran otros 106 artículos los que quedaban exentos de cuotas.

Ese mismo año de 1990, México comienza con las negociaciones de formar un tratado de libre comercio con los Estados Unidos y en junio de ese mismo año se integra el país de Canadá a las negociaciones, para formar el tratado de libre comercio entre las tres naciones de Norte América. En el caso de México, donde se puso mayor énfasis en las negociaciones, fue en las reglas de origen, normas y estándares, políticas antidumping e inversión extranjera. La meta fue que el sector externo de nuestro país tuviera nuevos mercados comerciales, y fortalecer las relaciones con sus nuevos socios comerciales.

Con la puesta en marcha del tratado de libre comercio de América del Norte (TLCAN) y las nuevas leyes de inversión extranjera, se aspira que ésta se incremente en el mediano plazo, al igual que las exportaciones de manufacturas, con lo que se pretende que éstas sean los ejes centrales del crecimiento económico, con el objetivo de disminuir la dependencia de las exportaciones petroleras.

Para el caso mexicano la apertura comercial desempeña un papel muy importante en la estabilización económica, y en la disciplina del manejo de la demanda agregada. Su clave radica en el consenso en las negociaciones comerciales, la cual representa la clave

para reducir la inflación en el sector de bienes no comerciables, ya que este distorsiona las decisiones que se toman en el sector privado e inhiben el financiamiento de largo plazo, así como la toma de decisiones en el futuro inmediato, lo que afecta a la inversión y a la ganancia de las empresas y en el caso de los precios de los bienes comerciales están esencialmente determinada por las políticas cambiaria y comercial. Para el caso del sector público, al tener una inflación elevada, se tiene que incrementar el gasto para evitar una nueva recesión, "con una economía abierta se refuerza el impacto de las restricciones monetarias y por ende, se convierte en un elemento indispensable de la estrategia global de estabilización".⁵².

Estos factores favorecieron la demanda interna y al incremento de las exportaciones, que crecieron 11.23% con relación a 1987 (ver cuadro N°3). En 1988, la producción de bienes de formación de capital se vio estimulada por una creciente demanda interna (tan sólo el 8% de la producción de estos bienes se exportó)⁵³.

Entre 1990 y 1992 se experimentó una gran entrada de capitales externos, que se decía que eran gracias a los logros en política económica en materia de estabilización de los precios y los fomentos a la eficiencia de la economía, que se venía dando años atrás y que habían propiciado este aumento de la inversión. Asimismo, se generó una disminución en el ahorro interno, provocando un déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos (ver cuadro N°5).

⁵² Aspe, Pedro 1993

⁵³ Banco de México 1988

La apertura comercial modificó drásticamente las condiciones estructurales para el desarrollo industrial, tratando de disminuir la intervención del estado⁵⁴, logrando así una mayor movilidad en el libre juego del mercado, que alcanzó niveles considerables, formando consigo condiciones de intensa competencia, distinta a la que había imperado durante la época del proteccionismo.

Estas políticas habían desalentado la competencia y distorsionado la estructura industrial del país, afectando severamente a la pequeña y mediana industria⁵⁵, menos eficientes y estimulando mayor oligopolización en las distintas industrias así como un mal aprovechamiento de las economías a escala y a una integración vertical inadecuada.

Como uno de los principales resultados de la apertura comercial, se logró la creación de incentivos para la modernización y la competitividad de una base exportadora no tradicional, así como la integración de cadenas productivas de exportación⁵⁶ y nuevos polos de desarrollo industrial,⁵⁷ con la creación de estos nuevos desarrollos industriales hizo que se crearan industrias de distintos tamaños creando nuevas oportunidades de crecimiento aunque muchas veces la distribución del poder económico entre las empresas no fue la misma, por la diferencia de tamaños y la nueva cultura de producción y administración, gracias a la automatización en las cadenas productivas. Así, cada vez

⁵⁴.- Se eliminaron los subsidios, se dieron facilidades a la reglamentación de la inversión extranjera directa y a las transferencias de tecnología, también se desregularon algunos servicios y se privatizaron las empresas del estado.

⁵⁵.- La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa radica en que son estas las que emplean el mayor número de personas en lo que se refiere a la población económicamente activa.

⁵⁶.- Con la creación de proveedores nacionales con competitividad mundial capaces de sustituir las importaciones de insumos de los exportadores directos.

⁵⁷.- La reubicación de la producción ha correspondido a las nuevas oportunidades derivadas de los mercados externos, por ejemplo los estados fronterizos han expandido sus actividades manufactureras no sólo de su dinamismo maquilador, sino también por su cercanía geográfica con el mercado estadounidense

más la producción y la fuerza laboral están siendo reorganizados para mejorar la productividad basada en la eficiencia, bajos costos y un mejor servicio al cliente.

En el año de 1994 la política internacional evolucionó de una manera mixta. Sus mayores logros comerciales y políticos fueron:

- (A) Crecimiento de las exportaciones no petroleras (ver cuadro N° 6)
- (B) Crecimiento constante de las manufacturas provenientes de la maquila, así como de las demás industrias.
- (C) Crecimiento de las importaciones de los bienes intermedios y de capital.
- (D) Déficit elevado de la cuenta corriente y en la balanza de pagos (ver cuadro N° 5).

Para lograr todos estos avances al gobierno mexicano se propuso implementar ciertas medidas para el estímulo de las exportaciones, como lo fueron:

- Exención del pago del impuesto al valor agregado.
- Créditos para estudios de mercado, ampliación de las instalaciones y aumentar la producción para la exportación
- Créditos para la fabricación de productos a consumidores de otros países
- Importación temporal de materias primas o partes para la elaboración de productos para la exportación
- Importación de material y herramienta para producir artículos de exportación
- Seguros de créditos a las exportaciones
- Tipo de cambio estable.
- Crédito para gastos de distribución en mercancías de exportación.

- Uso total de divisas generadas.
- Programa de importación temporal para fabricar productos de exportación.
- Impuestos de importación de mercancías para exportación DIMEX a empresas de comercio exterior.
- Autorización para la implantación del sistema de costeo directo.
- Estímulos fiscales a la pequeña y mediana industria para que se estableciera en las zona fronteriza norte y perímetros libres y exportara sus productos.
- Asesoría técnica en exportación por el Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Apoyos directos e indirectos a exportadores⁵⁸.

Con estas medidas se logró que el valor de las exportaciones en 1994 fuera de 60,900 millones de dólares, con una variación absoluta de 9 mil millones de dólares que representó un incremento del 17.34 % más que en 1993 (ver cuadro N°3). Esto se debió a que las ventas de las manufacturas fuera de 50,402 millones de dólares (20.2 %) en los cuales las exportaciones de la rama de alimentos bebidas y tabaco participó con 1,890 millones de dólares (3.76%) (ver cuadro N° 7).

El año de 1995 se inicio con los efectos de una devaluación realizada en diciembre del año pasado y con un mercado interno muy deprimido, lo que favoreció un crecimiento de las exportaciones, que pasaron de 60,900 millones de dólares en 1994 a 79,500 millones de dólares, con un incremento porcentual de 30.54 para 1995 (ver cuadro n° 3). Para 1996 dicho crecimiento fue menor, por la simple razón de que el tipo de cambio devaluado sólo sirve como promotor de las exportaciones en el corto plazo. No obstante, el dinamismo exportador fue bueno comparado con el resto del mundo y en especial con los países de mayor industrialización reciente, como son los cuatro tigres asiáticos (Corea del

Sur, Singapur, Hong Kong y Taiwán), gracias al incremento que tuvieron las manufacturas en 80,300 de millones de dólares y el petróleo (ver cuadro N° 6).

En ese año el sector externo de nuestro país se destacó en los siguientes rubros:

- (A) Las exportaciones mexicanas mantuvieron un importante dinamismo, con una participación de 96,000 millones de dólares con un incremento de 20.75 % con respecto a 1995 (ver cuadro N° 3).
- (B) Las exportaciones petroleras lograron un incremento sustancial, de 3,231 millones de dólares que representó un incremento porcentual del 38.4 por ciento, gracias al incremento en la cantidad como en el precio de la mezcla.
- (C) Recuperación de las importaciones de mercancías incentivadas por el superávit en la cuenta de capital, donde los bienes de capital, tuvieron una variación absoluta de 2,225 millones de dólares y una variación porcentual de 25.6% con respecto al año anterior⁵⁹.
- (D) Superávit elevado en la balanza comercial, de 6,531 millones de dólares (ver cuadro N°3).
- (E) Déficit pequeño y manejable semejante al de 1995 en la balanza de pagos (ver cuadro N° 5).
- (F) Un mejor acceso a los mercados financieros internacionales
- (G) Un incremento en la acumulación de activos internacionales netos por el banco de México.

⁵⁹ Salvador Mercado (1994)

Durante 1997 la economía mexicana se caracterizó por una creciente participación de las manufacturas en las exportaciones (ver cuadro N° 6), que jugaron un papel importante en el sostenimiento del gasto público a causa de la caída del precio del petróleo, el cual aumentó el volumen de sus ventas para aminorar la descompensación del ingreso público por la disminución del precio, pero no evitó un ajuste en el gasto público, que ocasionaron los siguientes indicadores económicos.

- (A) Una balanza comercial superavitaria de 624 millones de dólares, perdiendo 90.44% (5,907 millones de dólares) con relación a 1996 (ver cuadro N°2).

- (B) Una importante participación de las manufacturas en las exportaciones, siendo el total de estas de 110,431 millones de dólares, con una participación de las manufacturas de 94,802 millones de dólares que representaron el 85.8% del total de las exportaciones (ver cuadro N° 3).

- (C) Disminución del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, de 7,448 millones de dólares, con relación a 1996 (ver cuadro N° 5).

- (D) Un superávit en la entrada de capitales a largo plazo.

- (E) Desendeudamiento del sector público.

- (F) Incremento de la inversión directa.

- (G) Un flujo controlable de la entrada de dinero al mercado especulativo.

- (H) Importante acumulación de activos internacionales netos para el Banco de México.

⁵⁹ Informe Anual de Banco de México (1996)

Estos ajustes se vieron reflejados en un crecimiento del PIB en 7% en relación con 1996, año en que la economía salía de la fuerte caída del PIB de 1995 (ver cuadro N° 1). Por su parte, el sector externo sufrió modificaciones en sus políticas de cambio estructurales implantadas desde 1993, las cuales son:

- 1) La entrada de cuantiosas sumas de capital externo que indujo al creciente déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos de 23,399 millones de dólares (ver cuadro N° 7).
- 2) Una rápida expansión del sector externo de la economía.
- 3) Un constante crecimiento de las exportaciones principalmente de las manufacturas (Ver cuadro N° 6).
- 4) Una mayor diversificación de las mercancías.
- 5) Una disminución de las exportaciones de materias primas que provienen de los recursos naturales directos (petroleras y minera).
- 6) Reducción de la participación del sector público en las transacciones externas totales tanto de la cuenta corriente como de la de capital y un aumento del sector privado en esas ramas, y una de las más importantes, era la de elaborar un patrón de comercio más congruente con las ventajas comparativas, que posee el país.

El fomento a las exportaciones se venían dando de tiempo atrás, impulsado a la industria nacional de bienes manufacturados, pero el mayor crecimiento se dio durante el periodo de 1985 a 1993 donde las industrias dedicadas a las exportaciones no petroleras

crecieron a una tasa anual del 17.8 %, ⁶⁰ mientras que las manufacturas crecieron en promedio anual del 19.4%, gracias a la política de fomento a las exportaciones que permitían importar bienes de capital e intermedios a un mínimo costo que hacen viables la producción de mercancías para exportar. Ello se refleja en un crecimiento de la planta productiva, que aprovecharon cada vez más sus ventajas comparativas y las economías de escala⁶¹.

Como explicamos anteriormente el TLCAN ha representado la negociación más importante⁶² de la nueva cultura de apertura comercial, ya que es con nuestros vecinos del norte. Este tratado de libre comercio que tuvo seis áreas de discusión o negociación, las cuales son las siguientes. La primera trata los aspectos de acceso al mercado, incluyendo las barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen, compras de gobierno, agricultura, industria automotriz y otras industrias. La segunda aborda la competencia desleal, la regulación comercial como normas, subsidios y prácticas antidumping. La tercera se refiere a los servicios en los sectores financieros y de seguros, transportación terrestre, telecomunicaciones, y otros. La cuarta se centra en la inversión. La quinta en patentes y propiedades intelectuales y la sexta se refiere a la solución de controversias⁶³.

Para el primero de enero de 1994, día que entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México inicia con la carga de una devaluación y el estallido de la

⁶⁰- Informe anual de Banco de México 1994. Medidas en dólares corrientes

⁶¹ Las economías a escala permiten una incorporación más rápida y eficientes en las nuevas tecnologías o también llamadas tecnologías de punta, igualmente estas economías son las que captan el mayor porcentaje de la inversión directa, la cual es un complemento del ahorro interno obligándolas a ser más eficientes.

⁶² Se considera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte por una producción conjunta de 6 mil millones de dólares y un mercado de más 360 millones de personas

⁶³ Mercado Salvador (1994)

guerrilla en el estado de Chiapas, factores negativos para la certidumbre de los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros.

Para ese año las exportaciones tuvieron un superávit de 60,900 millones de dólares (ver cuadro N° 3) que representó un incremento del 17.34 % con respecto a 1993. En lo que se refiere al sector agrícola, el gobierno decide seguir impulsando la productividad para elevar los ingresos y el nivel de vida de los campesinos, con el fin de tener materias primas baratas que permitan exportar mercancías manufacturadas con un mayor valor agregado, asegurando con esto la existencia de industrias y por ende la creación de fuentes de trabajo para remediar este retroceso en la planta productiva del país. En 1993 se implanta el programa de apoyo directo al campo (PROCAMPO) que pretendió ayudar al agro mexicano con algunos insumos como fertilizantes maquinaria y equipo agrícola, y la adopción de mecanismos para reestructurar la cartera vencida de los campesinos, buscando contar con una agroindustria eficiente y surtir de materias primas a la industria manufacturera. En síntesis, su política se orientó al crecimiento de la inversión, tanto pública como privada, nacional y extranjera, poniendo especial énfasis a las exportaciones no petroleras pero sin subsidiar al sector externo, ni alentarlos con un tipo de cambio subvaluado, y pretender realizar una reforma fiscal con reducciones de las tasas impositivas y ampliación de la base tributaria.

Para el año de 1997 el gobierno mexicano había conjuntado varios factores que provocaron un ambiente de certidumbre, como lo fue el incremento de la demanda interna⁶⁴, así como una tasa de interés (nominal y real) decreciente. Lo propio ocurrió con la inflación, lo que se reflejó en un incremento de la inversión privada. Ello ocasionó un

⁶⁴ En los componentes de consumo y de inversión.

incremento en la participación de las manufacturas en la composición de las exportaciones totales.

La administración de Ernesto Zedillo tuvo como objetivos principales salvaguardar la soberanía nacional, así como de promover los intereses de México en el exterior; ampliación de la vida democrática del país, una recuperación económica con estabilidad en los precios y mayor productividad, aunada a una mejor calidad de vida. El propósito del Plan Nacional de Desarrollo de dicha administración fue modernizar la economía a través de diversos objetivos, para hacer frente a las nuevas exigencias mundiales, para lo cual puso especial interés en:

- 1) Establecer metas a cada proyecto con sus marcos de referencia para ver los avances alcanzados en tiempos establecidos de antemano
- 2) Fijar metas de crecimiento económico anual superior al de la población.
- 3) Reducir la tasa de interés.
- 4) Una reducción de los gastos de la deuda menores al 2 % del PIB.
- 5) Crecer en el año de 1994 al 6 % y mantener una inflación similar a la de los Estados Unidos o que no fuera mayor del 5%.
- 6) Fijar líneas de política en las finanzas públicas, así como la política monetaria financiera, crediticia y cambiaria.
- 7) Rechazar el financiamiento inflacionario⁶⁵.

Uno de los aspectos más importantes de estas políticas se refiere a los precios del sector público, como factor preponderante para evitar una espiral inflacionaria entre el gobierno y la iniciativa privada y que no fuera la sociedad la más afectada por esta alza de los precios.

De lo anterior podemos concluir que el efecto fundamental de la apertura económica ha sido crear un ambiente de intensa competencia, que exige a las empresas nacionales un esfuerzo continuo de modernización y eficiencia así como de capacitación a su personal. Ello ha propiciado en los últimos años un cambio fundamental en la tendencia de la productividad en la industria manufacturera. Este cambio resulta especialmente significativo, cuando se toma en cuenta que la productividad de la industria nacional había presentado tasas de crecimiento insatisfactorias a mediados de la década de los ochenta.

3.4. PARTICIPACIÓN DE LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL PIB TOTAL Y EN EL PIB DE LAS MANUFACTURAS (BALANZA COMERCIAL) (1986 1997).

La balanza de pagos, como ya se mencionó en el apartado 1.5 del primer capítulo, "es un instrumento de contabilidad que resume las transacciones de un país con el resto del mundo", y esta a su vez, se divide en otras dos balanzas, de las cuales en este apartado haremos referencia solamente a la balanza comercial que se encarga de medir las transacciones comerciales de bienes tangibles. Esta balanza nos permite saber si un país tiene superávit o déficit comercial, igualmente permite analizar el estado en el que se encuentra el sector industrial, pero en este caso en particular será el sector manufacturero.

⁵⁾ Zedillo P Ernesto (1994)

En la década de los sesenta y los setenta la economía mexicana creció a tasas superiores al 6% anual, lo que creó un mercado interno atractivo y dinámico que aunado al ambiente de proteccionismo de la economía, creó un ambiente favorable al desarrollo de la industria alimentaria, que en estos años creció a una tasa del 5% en promedio anual.

En el año de 1986 la balanza de comercial presentaba un superávit de 5,020 millones de dólares (ver cuadro N° 2), gracias a que las exportaciones fueron de 21,820 millones de dólares (ver cuadro N° 3), donde las manufacturas tuvieron una participación de 7.11 millones de dólares que representó el 32.61 % del total de las exportaciones de nuestro país (ver cuadro N° 6) y la cuenta corriente fue deficitaria 1,374 millones de dólares, pero esto no fue suficiente para impedir que el PIB decayera 3.10 % con respecto a 1985 gracias a las políticas adoptadas en ese año y mencionadas en el apartado 3.2.1 de este mismo capítulo. También se dio gracias a la devaluación que sufrió el peso frente al dólar en este año.

En 1986 con la crisis México entró en una recesión. La industria de alimentos presentó un estancamiento importante en sus niveles de producción, pero no fue significativo el falso velo de un tipo de cambio devaluado que a pesar de todo permitió un repunte de las exportaciones de la rama (ver cuadro N° 6), durante el periodo de 1988 – 1993 en el que se presenta un proceso de recuperación de estas industrias que se mantuvo hasta 1991 cuando sufre una nueva caída sus exportaciones aunado a un incremento de sus importaciones provocando un déficit comercial en la rama.

Durante 1986 en el renglón de las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco que creció 24 %, destacando el crecimiento de las ventas por camarón congelado en 10%, cerveza 79%, jugo de naranja 251% y atún 220% el crecimiento de esta última se dio gracias a que se levantó el embargo de los Estados Unidos a la flota atunera de México.⁶⁶, las subramas que más crecieron fueron la 11 de carnes y lácteos, la 14 Molienda de Nixtamal, 22 refrescos y aguas gaseosas, dejando al PIB de la rama en \$5,574,684 millones de pesos.

Para 1987 se puso en marcha una política macroeconómica de estabilización, que tenía como principal objetivo alcanzar una recuperación de la economía, disminuyendo los niveles de inflación, dar una mayor certidumbre al capital extranjero para invertir en la industria nacional, así como acelerar el proceso de apertura comercial.

El crecimiento de las importaciones de la rama se debió a la sobrevaluación del peso, pasando a incrementarse en 113.9%, y el desplome de las exportaciones en menos 19.45%. Consecuentemente el déficit de la balanza comercial de la rama pasó de 72,465 millones de dólares a 1,466,092 millones de dólares (ver cuadro N ° 6).

El PIB de la rama creció a más del 100% \$12,808,278 millones de pesos, las subramas que más contribuyeron fueron 14 Molienda de Nixtamal 11 Carnes y lácteos entre otras

En 1992 la rama observó un crecimiento de 3.7% gracias a los productos enlatados de frutas y legumbres (12.6%) y las exportaciones FOB 21 5 millones de dólares, producción de aceites vegetales (2.2%) y productos de cerveza y malta (2.4%) de 15.8 millones de

⁶⁶ Banco de México Informe Anual (1986)

dólares y los productos con mayor participación fueron camarón congelado, tequilas y otros aguardientes entre otros.⁶⁷

En 1995 el crecimiento de la rama de alimentos bebidas y tabaco fue de 33.4% con respecto a 1994, y las manufacturas crecieron a un ritmo de 32.1% por las causas antes mencionadas.

En 1996 la rama observó una disminución en su participación en las exportaciones disminuyendo 23 puntos porcentuales, así como en su participación en las manufacturas, caso contrario en su PIB el cual creció no al mismo ritmo de las manufacturas ni de las exportaciones (ver cuadro N° 6).

Para 1997 su participación dentro de las manufacturas y las exportaciones totales pesa menos, esto se puede explicar por el rápido crecimiento de otras ramas como lo son los minerales no metálicos, autos, etc, pero el PIB de la rama sigue creciendo por las fuertes inversiones en la rama y al dinamismo de la misma durante estos dos últimos años (ver capítulo N° 4).

⁶⁷ Banco de México Informe Anual (1992)

3.5.- CONCLUSIONES.

Como pudimos leer en este capítulo México desde la época de la pos guerra y hasta principios de los ochentas, la economía se caracterizo por tener un proteccionismo para la entrada de las importaciones, lo que ocasiono un rezago en la planta productiva por el conformismo de la gran mayoría de los empresarios mexicanos y a la dependencia gubernamental que tenían algunas empresas que estaban en manos del gobierno las cuales eran poco productivas e incosteables, ocasionado por la falta de un modelo económico sustentable y de una buena política fiscal y financiera significativa, lo que provocaría caer en una crisis a mediados de los 70's.

En 1982 con la experiencia de años pasados la economía mexicana basó su crecimiento económico en el boom petrolero debido a los altos precios que se pagaba por el hidrocarburo, México cayo en un sobre endeudamiento interno y externo reflejado en el creciente déficit gubernamental aunado a la deficiente planta productiva que se tenía en el país, México nuevamente cae en crisis ocasionada por la baja en el precio del petróleo y al alza de los intereses en las tazas internacionales.

Con esta nueva experiencia México decide en 1994 cambiar el modelo de crecimiento económico sustentado en las exportaciones no petroleras que no fueran sólo materias primas, pero para que este nuevo modelo tuviera éxito primero debía de reducir el gasto público, fomentar las exportaciones con políticas acorde a las necesidades de cada industria a través de la participación del país en foros internacionales dedicados a establecer las nuevas formas de comercio, para lo cual México decidió integrarse al GATT

para enterarse de las nuevas reglas y normas del comercio internacional y de primera instancia obligo al gobierno mexicano a reducir sus aranceles y de esta forma obligó a la industria a modernizarse o morir ante la competencia de la apertura comercial.

Consiente el gobierno mexicano de que esta modernización no se podía dar de la noche a la mañana implementa políticas de fomento a la industria exportadora por medio de la reducción de los impuestos y permisos así como el otorgamiento de líneas de créditos y subprogramas financieros de fomento al sector externo a través de *BANCOMEXT*.

Pero estas políticas no fueron suficientes para que México se incorporara de forma eficiente al juego del libre comercio debido a las grandes diferencias y a la experiencia de sus competidores en especial los del sureste Asiático, los cuales empezaron mucho antes su apertura comercial.

Para finales de la década de los 80's y principios de los 90's el gobierno mexicano encabezado por Carlos Salinas de Gortari enfocó su administración a un mayor dinamismo de la apertura comercial, lo primero que tenia que hacer era sanear las finanzas públicas, abatir la inflación disminuir el déficit del sector público, aumentar el superávit primario en las finanzas, aumentar el interés en invertir en México de forma indirecta y directa ya fuese por medio de la compra de empresas estatales, por ultimo renegociar la deuda externa, todos estos lineamientos fueron impuestos por el Fondo Monetario Internacional para poder seguirle otorgando líneas de crédito al país.

Pero estas medidas no eran suficientes para crear un ambiente de certidumbre, por lo que tuvo que negociar con los empresarios mexicanos otro tipo de medidas para lograr las primeras, para lo que estableció los pactos de estabilidad económica en los que principalmente el estado se comprometía a no aumentar los precios de los servicios que él prestaba si los industriales hacían lo mismo con los precios de sus productos.

Estos pactos ayudaron a que se consiguieran las metas planteadas por el FMI y en 1993 se dio una reducción en el déficit comercial de la balanza de pagos, ocasionado por el incremento de las exportaciones y a la disminución de las importaciones, aun a la apertura comercial y la reducción de los aranceles de igual forma se dio el saneamiento de las finanzas públicas.

Esta medida ayudo a la modernización de la planta industrial exportadora en la gran mayoría, provocando una especialización en la división del trabajo y a un incremento en la aparición de economías a escala, reduciendo los costos a las industrias e incrementando sus exportaciones y creando nuevos polos industriales.

Pero todos estos beneficios no ayudaron a que a finales de 1994 el peso se volviera a devaluar, ocasionado por una masiva fuga de capitales de corto plazo provocada por el alza de las tasas internacionales de interés.

Con la ayuda de la devaluación las exportaciones crecieron de manera significativa asimismo las importaciones disminuyeron, reduciendo de esta manera el déficit comercial,

esta entrada extra de divisas motivo a muchos empresarios a modernizarse, para así crecer de forma constante y estable a través de una diversificación de sus productos para poder participar más ampliamente en el TLCAN.

Para que todas estas industrias puedan mantener esos ritmos fue necesario surtirlos de insumos de primera calidad y a buen precio por lo que el gobierno mexicano estableció políticas de ayuda y fomento al campo, a través de programas como PROCAMPO el cual pretendió dotar al campesino de maquinaria, equipo, fertilizantes y semillas entre otros muchos beneficios, pero esto no fue posible tan solo se les dio un cheque que variaba entre los dos mil y cinco mil pesos dependiendo del tamaño de sus tierras, los cuales solo ayudaron a pagar pequeñas deudas y a comprar despensas.

En síntesis la administración de Carlos Salinas se caracterizó por un incremento en la inversión directa e indirecta, fomento a las exportaciones no petroleras sin ningún subsidio, una reforma fiscal con reducción de la tasa impositiva y una ampliación de la base tributaria al igual que una reducción de la deuda pública y el saneamiento de las finanzas públicas.

Para 1995 con la administración del país en manos de Ernesto Zedillo, cuyo principal objetivo era salvaguardar la soberanía nacional, recuperar la estabilidad económica y mejorar la calidad de vida de los mexicanos por lo que adoptó las siguientes políticas:

Establecer metas a corto plazo para ver los avances logrados en cada sector, reducir las tasas de interés, disminuir los gastos de la deuda externa, bajar la inflación a niveles similares a los de los Estados Unidos.

En lo referente al sector industrial otorga líneas de crédito preferenciales y decide mantener los precios de los servicios que él ofrece para evitar con esto la espiral inflacionaria y mantener, todas estas medidas ayudaron a que la industria repuntara en su producción bruta.

Por último pudimos ver como todas estas medidas y políticas de las diferentes administraciones han repercutido en la economía en especial en la rama de alimentos, bebidas y tabaco.

CAPITULO 4

COMPORTAMIENTO DE LA RAMA DE

ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN

EL CASO MEXICANO 1986 - 1997

4.1 INTRODUCCION:

En este último capítulo analizaremos la nueva dinámica a la que se enfrentó la industria de México ante la apertura comercial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por lo cual nuestro país tuvo la necesidad de reformar su política económica, para que la industria nacional pudiera ampliar su participación en el mercado internacional. Además, en el interior de las industrias mexicanas se generó un proceso de modernización en algunos sectores, desplazando en primera instancia mucha mano de trabajo no calificada al desempleo, la cual encontró cabida en el subempleo, ambulante, comercio informal etc.

En este capítulo examinaremos a 10 subramas de la división de alimentos bebidas y tabaco, para ver su desarrollo en estos últimos años a partir de la apertura comercial y en especial con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Cabe señalar que los datos aquí obtenidos en su totalidad fueron recabados por las encuestas anuales que elabora INEGI.

4.2 COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y EMPLEO EN LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO (1986 – 1997)

En la década de los ochenta México registra varios cambios que implicaron muchos ajustes en todos los aspectos de la economía. Dentro de los más importantes está el de la apertura comercial, que propició la incorporación de nuevas tecnologías, impactando favorablemente la productividad y en la creciente cultura de mercado, cada vez más en voga por las industrias mexicanas. Esta nueva cultura debe de tener un programa de

sustitución de importaciones progresivo, así como una mayor endogenización de las innovaciones tecnológicas capaces de incrementar la productividad de la mano de obra y de la planta productiva.

Para lo anterior México necesita sentar las bases de una estabilidad económica, con la cual se busque atraer mayores flujos de inversión directa e indirecta que refuercen la planta productiva para generar una mayor número de exportaciones, sobre todo, de las manufacturas, ya que éstas provocan la creación de empleos formales y un mejor aprovechamiento de la planta productiva, lo cual permitirá a un mayor número de mexicanos tener acceso a niveles de vida más dignos. En dichas políticas se deberá coordinar una mayor integración en la planta productiva creando encadenamientos hacia delante y hacia atrás que propicien el efecto multiplicador de la inversión hacia el interior de la economía.

En la incipiente industria de México, los incrementos registrados de la productividad son explicados por reducciones fuertes en el empleo, como consecuencia del bajo crecimiento. Una opción de creación de empleo puede observarse en función de los ajustes que se llevan acabo en la productividad y el necesario impulso de las nuevas inversiones.

Ante la entrada de nuevos capitales las industrias debieron de adoptar una nueva cultura para poder modernizar sus procesos productivos y hacerlos más eficientes según su capacidad instalada. Pero esto conlleva a un proceso de maduración de mediano y

largo plazo de sus productos, ya que la reconversión industrial para tener un cierto éxito, requiere asumir un alto costo, que la gran parte del sector manufacturero no está en posibilidades de realizar, por lo menos en el corto plazo, al incorporar las nuevas tecnologías no sólo en la industria de punta (como la cervecera) sino en conjunto de todas las ramas, es decir se debe de realizar un esfuerzo dirigido hacia la endogenización de las innovaciones tecnológicas no solo en la rama de Alimentos Bebidas y Tabaco, sino en el conjunto del sector manufacturero.

En 1987 el sector Manufacturero sufrió una caída del empleo, más sin embargo el PIB se incrementó, dando como resultado una mayor productividad, lo que a su vez atrajo un aumento de la inversión, durante el periodo de 1987 a 1994, con excepción de 1993 que tuvo una caída de (-0.8) del PIB (ver cuadro N° 1).

El crecimiento acelerado que sufrió este sector manufacturero a finales de la década de los 80's y principios de los 90's fue gracias al incremento de la productividad, como consecuencia de la reducción de la capacidad ociosa de las empresas¹, por inexistencia de inversión neta y una reducción en el empleo. creando más bienes para exportar, siendo las manufacturas el sector que más exportó, en 1986 el total de las exportaciones fueron de 21,800 millones de dólares y el de las manufacturas era de \$7,110 millones de dólares siendo el 32.61% de las exportaciones y para 1994 era de \$ 60,882 millones de dólares y de las manufacturas \$49,402 millones de dólares² representando ahora el 82.79% de las exportaciones incrementándose en más de 50 puntos en el periodo de

¹ Durante los años de 1987-1991 el personal ocupado creció en 1.3% y las horas - hombre trabajadas aumentaron 4% Revista Comercio Exterior febrero 1993 pp125-128.

1986 a 1994, lo que significó que México dejó de ser un exportador de materias primas para convertirse en un exportador de mercancías terminadas incrementando el valor de sus exportaciones. En lo que se refiere a la generación de empleo, como ya se dijo con anterioridad en este capítulo el desempleo creció a partir de la crisis de 1982, pero sobre todo con la crisis de 1986. La gran mayoría de esta desocupación encontró cabida en el sector comercio, la construcción, las comunicaciones y transporte, pero el sector servicios ocupó a la gran mayoría de los desempleados. Otro sector que ocupó una importante suma de personal desempleado fue la creciente economía subterránea o informal³. Este empleo informal desplaza a la antigua demanda por ocupación formal, surgiendo como la única alternativa posible de subsistencia de una parte significativa de la población en edad de trabajar. Esta situación se amortiguó poco después, con la recuperación que se tuvo en los años 1987 – 1989, favoreció el incremento de las tasas de crecimiento anual en los niveles de empleo, como resultado de la creación de nuevas empresas.

El sector industrial adoptó una política de reconversión que implicó una radical transformación del corporativismo tradicional de las industrias. Con la creciente informalización del empleo no sólo por los despidos masivos, sino también a la reducción del poder adquisitivo de los salarios obligando a muchos empleados a buscar más dinero en el comercio informal o subempleo o en la creciente industria de las maquiladoras, que significó una regionalización y una menor articulación con respecto a la industria, lo anterior no quiere decir que no importe el valor agregado ni el empleo que absorben las grandes industrias (en especial las maquiladoras), sino la importancia que tiene la

² Informe anual del Banco de México años 1988 y 1994.

³ El empleo disminuyó alrededor del 46 % en el sector manufacturero.

pequeña y mediana industria que generan la mayor cantidad de personas ocupadas, son las generadoras del mayor dinamismo de la demanda agregada, así que para 1987 el personal ocupado creció en un 23 % en la industria maquiladora, y para el siguiente año creció en el mismo porcentaje, incrementando así el empleo formal y estimulando un poco la demanda agregada.

En 1992 la rama de alimentos bebidas y tabaco fue la única sin contar a la maquila con una variación positiva en el empleo de (0.6 %)⁴. En este sentido, las ramas que registraron un ligero aumento en la generación de empleo, reportaron igualmente un incremento en el capital. Las ramas que reportaron este fenómeno fueron la de alimentos bebidas y tabaco, la de productos químicos, medicinas, auto-partes, productos metálicos y equipos principalmente.⁵

Para 1994 se registró un incremento de 8.8 en la productividad, la más alta registrada en los 5 años precedentes, la cual repercutió en un aumento de las remuneraciones reales en un 3.7 %.⁶ Durante 1995 y 1996 las variaciones en salario y en producción fueron mínimas pero para el siguiente año de 1997 la creciente producción se dio por un incremento en la inversión la cual provocó un incremento en la demanda de trabajo, esto a su vez originó un incremento en los salarios, basado en un aumento de la productividad de los trabajadores y de la planta productiva.

⁴ Banco de México (1992)

⁵ En la actualidad el sector manufacturero, cuenta con la mayor diversidad en la capacidad de generar empleos y en la calificación de la mano de obra empleada

⁶ Informe Anual del Banco de México 1994.

4.3 COMPORTAMIENTO DE LAS SUBRAMAS ANTES Y DESPUES DE LA APERTURA COMERCIAL 1986 Y 1997

En esta investigación sólo haré referencia a 10 subramas, durante los años de 1992 y 1997, para ver el comportamiento del antes y el después de la apertura comercial ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el cual está integrado por México, Estados Unidos y Canadá. La investigación empezará con los productos cárnicos.

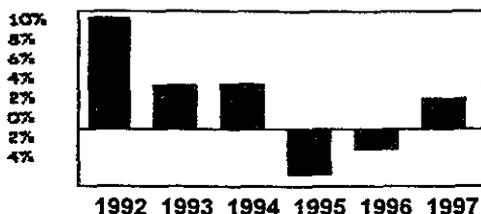
4.3.1 PRODUCTOS CÁRNICOS

La industria de productos cárnicos esta compuesta por distintas funciones: los rastros con más de 3,400 establecimientos, donde se realiza la matanza del ganado y de las aves; los empacadores de carnes frescas son alrededor de 540 industrias, que deshuesan las canales, hacen cortes, empacan y congelan, y al final del proceso se encuentran los fabricantes de conservas y embutidos de carnes que son alrededor de 750 empresas.

El PIB de la industria se compone por los siguientes rubros: matanza de ganado y aves participa con el 47% de la industria, la conserva y embutidos con el 42%, y el empacado y congelación de la carne con el restante 11% del PIB de la rama, y a su vez la rama de productos cárnicos participa con el 0.5% del PIB nacional y genera casi 40,000 empleos; sus ventas anuales en 1997 se estiman en \$8,500 millones de dólares. Las principales entidades productoras de cárnicos son el Estado de México; Nuevo León y el Distrito Federal entre otras.

Gráfica N°4.1

**Crecimiento del Producto Interno Bruto
Industria de Productos Cárnicos**



Esta industria es muy heterogénea, en ella conviven pequeñas y medianas empresas que utilizan métodos tradicionales a diferencia de las grandes empresas cuya tecnología es avanzada. La industria se encuentra relativamente concentrada la cual cuenta con 55 rastros que controlan el 40% del mercado de la matanza en lo que se refiere al empaclado participan 15 empresas que participan con el 60% del mercado de las carnes frías y está dominado por seis empresas (Sigma, Kit y Zwanemberg entre otras), otras 50 empresas participan con el 20% y casi 700 empresas micro y pequeñas manejan menos del 20% restante. Los principales productos de este sector son el jamón, con el 49% del total de las ventas, las salchichas (28%), longaniza y chorizo (4%), tocino (4%) y otros embutidos (15%) principalmente.

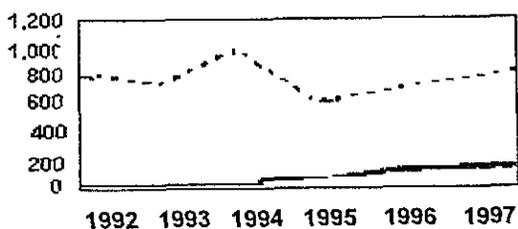
La balanza comercial de esta rama siempre ha sido deficitaria como se muestra en la gráfica 4.2. A partir de 1992 la diferencia entre las importaciones y exportaciones es muy marcada siendo de 800 millones de dólares deficitario, pronunciándose a principios de 1994 gracias a que las importaciones de productos cárnicos aumentaron, y para ese mismo año y principios de 1995 se presentó la devaluación del peso frente al dólar haciendo que el déficit de la balanza comercial se redujera. Cuando el espejismo de la

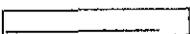
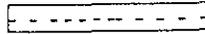
devaluación se desvaneció en 1996 la brecha empezó a incrementarse nuevamente, pero ya no al ritmo de los años pasados, como se puede notar en esta gráfica N° 4.2 la devaluación ayudó a la industria, captando más divisas por sus exportaciones, las cuales se invirtieron en la planta productiva para poder cubrir la demanda del mercado interno, y comenzar a exportar un poco más que en los años anteriores.

Para 1996 hubo otra causa en el sector que obligó a la rama a incrementar sus exportaciones bovinas en un 11.6%⁷, la porcina en 2.6%, las aves en 2.9%. Estas importantes ventas obedecieron a las pérdidas registradas en la actividad ganadera, gracias a que sus insumos crecieron a más del 100%, mientras que los precios de los animales no pudieron aumentar en la misma proporción por la débil demanda, y a las sequías que forzó a los ganaderos a exportar tanto becerros como pies de cría.

GráficaN°4.2

COMERCIO EXTERIOR
INDUSTRIA DE PRODUCTOS CÁRNICOS.
(Millones de Dólares)



EXPORTACIONES  IMPORTACIONES 

Dados los problemas meteorológicos antes mencionados, como las fuertes sequías, las cuales hicieron que la industria de productos cárnicos sufriera problemas de abasto interno de materias primas durante 1996, por lo que tuvieron que recurrir a importaciones de insumos. En este mismo año los precios tuvieron un repunte provocado

la baja oferta de los productos y no a la creciente demanda, el exceso de oferta se destinó a los mercados extranjeros, logrando con esto incrementar en un 100 % las exportaciones, reduciendo así la brecha deficitaria de la industria.

Estas exportaciones se ven favorecidas por la creciente población latina en los Estados Unidos que demanda productos como chochinita pibil, chilorio, chorizo y longaniza entre otros muchos productos y a que todas estas exportaciones ya no se enfrentan a las cercas sanitarias, ya que con el TLCAN, eliminaron las barreras fitosanitarias al comercio, permitiendo una mayor cantidad de exportaciones de productos cárnicos a los mercados estadounidenses y canadienses.

Una de las ventajas que posee esta industria ante la competencia externa es que procesos como el deshuesado y los cortes son relativamente intensivos en mano de obra, donde los mexicanos poseen una especial destreza en los cortes, lo que beneficia el costo de producción ya que en México se pagan muy bajos salarios comparados con los de los Estados Unidos o Canadá, dando una ventaja comparativa en sus costos de producción a los empresarios mexicanos sobre sus competidores extranjeros.

En contraparte, los importadores norteamericanos gozan de un subsidio por parte del gobierno, para beneficiar a productores locales de embutidos, pues les abarata los costos de las materias primas. Otra desventaja es el poco valor agregado que se les incorpora a los productos mexicanos gracias al bajo nivel tecnológico con el que cuentan los rastros y las plantas industriales de los empresarios mexicanos, además de que se cuenta con una

deficiente red de refrigeración, lo que merma la calidad y competitividad del producto mexicano. Otra desventaja es que no en todos los estados existen las mismas reglas y normas, esto dificulta y encarece la movilidad de las materias primas, esto dificulta la comercialización de las carnes y sus derivados, así como la baja oferta de ganado y las deficiencias en la comercialización del producto, pero la más gravosa es la subutilización de la capacidad instalada de la industria.

En lo que se refiere a logros alcanzados por el TLCAN está que los productos cármicos y derivados que se elaboran en México los cuales se encuentran libres de aranceles y de licencias sanitarias gracias a la creación de una zona libre de enfermedades del ganado entre los tres países dando como resultado una gran entrada de los productos mexicanos a esos mercados.

Desde 1986 México tenía un arancel de entre 15 y 20 % a las importaciones de productos cármicos y con este mismo porcentaje inicio nuestro país las negociaciones del TLCAN y una vez que se acuerdo que este porcentaje de arancel iba a tener un plazo de desgravación a 10 años a partir de la entrada en vigor del TLCAN además México tiene el derecho de reservarse el establecimiento de otras restricciones arancelarias. Por lo tanto los aranceles vigentes en 1997 serán entre el 9 y el 12%, los empresarios de la rama tienen la necesidad de aprovechar estas circunstancias favorables para modernizar sus rastros y plantas productivas para poder participar en los mercados internacionales en el corto plazo.

4.3.2 PRODUCTOS LÁCTEOS

Esta industria contribuye con el 0.5% del PIB Nacional genera alrededor de 57,000 empleos, y sus ventas anuales se estiman en \$7,500 millones de dólares en 1997.

Entre la variedad de los productos que elabora esta rama se encuentra la crema, mantequilla y quesos que participan con el 39 % del PIB de la rama. La leche condensada, evaporada y en polvo contribuyen con el 27%, la de leche fluida representa el 17%, y la elaboración de helados, paletas y cajetas el 17 % restante.

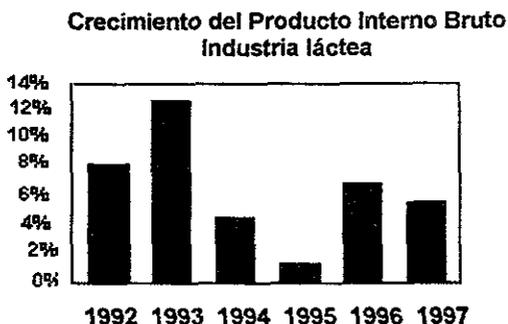
La planta industrial de la rama se compone por 94 pasteurizadoras, 1,396 plantas productoras de crema, mantequilla y queso, 17 establecimientos que elaboran leche condensada, evaporada y en polvo⁸; 357 empresas productoras de cajeta y otros lácteos y casi 9,500 establecimientos productores de helados y paletas

En la actualidad esta industria sigue creciendo al ritmo de años anteriores el cual fue interrumpido en 1995 sin embargo creció a 1.5%, a pesar de la crisis; pero para 1996 su crecimiento fue de 7.6%, cifra muy cercana a los 9.2% que presentó durante los primeros años de esta década⁹ de los 90's

⁸ Estos productos son los que captan la mayor participación del capital extranjero

⁹ INEGI Encuesta anual 1997

Gráfica N°4.3



Una de las políticas que ayudó al crecimiento de la rama fue la liberación del precio de la leche, el 18 de marzo de 1996, más sin embargo este crecimiento no fue suficiente para que en el mismo año la rama se escapara de los problemas financieros teniendo problemas de cartera vencida del 17.8%, provocando que algunas pequeñas empresas tuvieran que vender su ganado al rastro ante la incapacidad de mantenerse en la actividad.

Otro de los muchos factores que causan problemas a los productores de lácteos es la comercialización del producto, como es una inadecuada infraestructura en el transporte y en almacenes adecuados, como cámaras de refrigeración, etc, que provoca que muchas veces los ganaderos tengan que tirar la leche, desalentándolos a seguir produciendo.

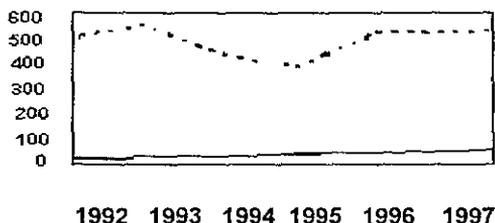
Mediante el TLCAN, México puede acceder a uno de los mercados más protegidos tradicionalmente como el de los Estados Unidos con productos diferenciados, como la cajeta, algunos quesos y cremas que se encuentran actualmente libres de arancel y que

se consumen por la creciente población latina que existe en los Estados Unidos y Canadá, generando un mayor número de empleos en México, beneficiando a la población y a los productores Nacionales.

Pero esto no es suficiente para el gobierno y los empresarios mexicano para desarrollar una industria competitiva internacionalmente, es necesario protegerla, sin caer en el error de la década de los 70's, para lo que fija un plazo de desgravación de los aranceles a 10 años a la leche fluida y en polvo, pero esta no es una medida justa para sus socios comerciales, para lo cual acordó que dentro de las importaciones de leche dejaba libre de arancel a 40,000 toneladas, a los Estados Unidos y cero con Canadá, todo esto dentro de los acuerdos del TLCAN.

Gráfica N°4.4

**COMERCIO EXTERIOR
De la Industria Láctea
(Millones de Dólares)**



EXPORTACIONES IMPORTACIONES

En lo que se refiere al comercio exterior antes del TLCAN México en 1992 tenía una balanza comercial deficitaria, donde las importaciones eran de 500 millones de dólares y las exportaciones apenas eran de 28 millones de dólares dejando una balanza comercial deficitaria y creciente para el siguiente año, cuando se presentó la devaluación en 1994, ocasionando una disminución del déficit comercial gracias a una reducción de las importaciones e incrementando las exportaciones, lo cual duró muy poco ya que con la

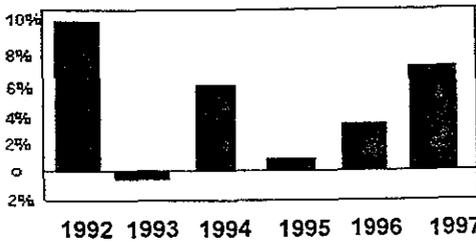
entrada en vigor del TLCAN el primero de enero de 1994 y con la devaluación en diciembre de ese mismo año, México no puede modernizar sus plantas productoras ni sus medios de comercialización lo que hizo que para 1995 las cosas siguieran igual, es difícil volviera a crecer en vez de disminuir y ya para 1996 y 1997 después de los ajustes a la moneda las cosas volvieron a estar igual, con un gran déficit de alrededor de 450 millones de dólares, como se puede ver en la gráfica N°4.4.

4.3.3 FRUTAS Y LEGUMBRES.

Esta industria participa con el 4.2% del PIB de la rama de Alimentos Bebidas y Tabaco, y contribuye con el 0.2% del PIB Nacional ¹⁰ y generando alrededor de 45,000 empleos directos, esta industria produce gran variedad de productos dentro de los cuales destacan en términos de valor de la producción: chiles en escabeche 26.3%, jugos y néctares de frutas y hortalizas 16.2%, puré de tomate 10.1%, brócoli congelado 8.5% y salsas 3.4%. Estos del total de la producción, dando una venta anual para 1997 de 12,000 millones de dólares y componen a esta industria más de 560 establecimientos de muy distintos tamaños estructuras organizacionales, tecnologías, mezcla de productos, calidad de las instalaciones, la cual se encuentra concentrada en 30 empresas que controlan el 90 % del mercado y cuya capacidad instalada ocupada varía entre un 40 y un 70 %, destacando las empresas transnacionales y nacionales, como son Herdez con el 13 % del mercado, Productos del Monte 6%, Kraft Foods de México 5%, Clemente Jacques 4%, Productos del Fuerte, Jugos del Valle, Jumex, Campbell de México, Conservas la Costeña, Herdez e Ibarra, principalmente

Gráfica N° 4.5

**Crecimiento del Producto Interno Bruto
Frutas y legumbres**



En México los estados que concentran la mayor parte de la producción con el 80% de la mismo son el Estados de México, Baja California, Sinaloa, Guanajuato, Veracruz, y el D.F. principalmente. Se concentra en estos estados porque es una rama que depende de muchos factores como es el del clima, que la región cuente con abundante mano de obra, principalmente y estos son algunos de los estados que menor migración presentan para los Estados Unidos y Canadá.

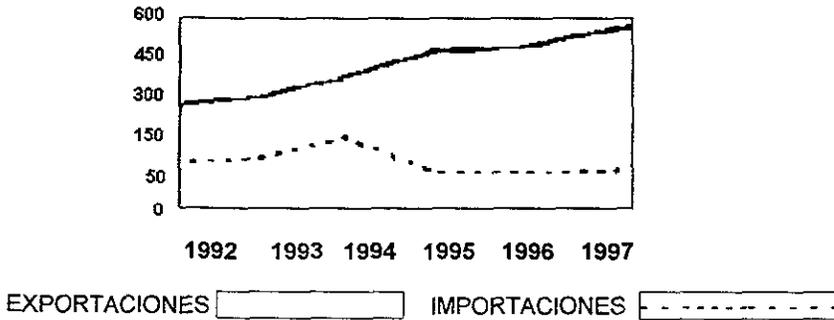
En lo que se refiere al comportamiento del PIB de la rama se puede ver en 1992 fue el mejor año de los últimos 6 años con un 10% de crecimiento, para que en 1993 sufrera una sorprendente caída a menos cero de producción, aunque parezca imposible ese año se importo más de lo que se produjo ocasionando un decrecimiento para la industria, y para 1994 con la entrada en vigor del TLCAN a principios de año y la devaluacion del peso a finales del mismo y principios de 1995 se presentó un ligero crecimiento en la producción en 1994 de apenas un 5% y de un 2% en 1995 (ver grafica N° 4 5). Esto no implico un nuevo retroceso en las exportaciones, sino al contrario el superávit siguió creciendo Para los dos siguientes años la rama presentó un crecimiento constante

¹⁰ INEGI Encuesta Anual 1997

1996 (5%) mayor que el de 1995 y para 1997 (7%) mayor que el de 1996, lo que se vio reflejado en las exportaciones de estos años (ver gráfica N°4.6).

Gráfica N° 4.6

COMERCIO EXTERIOR
Frutas y legumbres.
(Millones de Dólares)



El problema de esta industria radica en la inmensa brecha tecnológica, que se estima que es mayor a la que México comparado con el resto del mundo, Por lo que algunas empresas, dedicadas a las hortalizas, las cuales emplean una gran cantidad de fuerza de trabajo, no desean modernizarse pues los bajos salarios que se pagan a los jornaleros, les representa una ventaja competitiva en los mercados extranjeros, porque cuentan con productos con precios internacionales competitivos.

La balanza comercial de la industria tradicionalmente ha sido superávitaria pero con la entrada en vigor del TLCAN dicha brecha se ha acrecentado, siendo en 1994 de 200 millones de dólares y aumentado a 400 millones de dólares en 1995 con la ayuda de la devaluación. Para 1996 y 1997 esta brecha no creció de igual manera que en 1995, pero

si en 30 millones de dólares quedando en 430 millones de dólares en 1996 y creciendo 50 millones de dólares que dando en 480 millones de dólares en 1997.

Para que esta rama siga siendo superávitaria han influido dos factores, que a su vez no han permitido que su crecimiento sea mayor. 1) los consumidores prefieren frutas y hortalizas frescas de menor precio que las procesadas. 2) las fuertes sequías han sido otro factor que por ejemplo ciertas frutas, como la manzana y naranja provocaron una disminución en los niveles de producción, y donde las exportaciones de jugo de naranja es uno de los rubros más importantes en las exportaciones totales de esta rama

Dentro de los factores positivos que presenta la rama son un incremento en la diversificación de la demanda de los productos, un tipo de cambio favorable a las exportaciones como se puede ver en la grafica N° 4.6, pero el tipo de cambio nos puede ayudar a explicar el crecimiento de las exportaciones y la severa disminución de las importaciones, porque todas las transacciones se hacen en dólares, lo que abarata nuestras exportaciones y encarece las importaciones de los diferentes productos, además se cuenta con una mano de obra barata que se utiliza en hortalizas y en sembradíos, así como en la separación de productos en las bandas de las procesadoras de alimentos, abaratando aún más los precios de los productos .

En contraparte, está la baja productividad del campo, ocasionada por el riesgo que representa a los agricultores las prolongadas sequías, el alto costo del envasado y la insuficiente infraestructura para mover la materia prima por caminos rurales, carretera o

caminos ferroviario, así como la carencia de bodegas en las zonas de producción, lo cual perjudica mucho a la calidad del producto disminuyendo así las ventas totales.

En lo que se refiere al futuro inmediato de esta rama en especial, se espera un mayor crecimiento de las exportaciones. Ocasionado por la diversificación de productos y países a los cuales se espera hacer llegar nuestros productos, como es la creciente demanda de los países europeos.

4.3.4 MOLIENDA DE TRIGO.

Esta rama participa con el 0.5% del PIB total y con el 9.4% del PIB del Sector de Alimentos Bebidas y Tabaco, sus ventas en 1997 fueron de \$37,500 millones de dólares. Sus principales componentes son los productos de la panadería industrial (51% del valor agregado de la rama), la panadería artesanal (24%), galletas y pastas alimenticias (17%) y harinas de trigo (8%). La industria de cada uno de estos productos es muy distinta entre sí. En el caso de la harina de trigo, existen 127 molinos, que generan más de 8 mil empleos, y la producción promedio es de 45 mil toneladas por año, la mayoría de estos molinos se concentra en el Noroeste del país, y en el caso de las panificadoras, se registran alrededor de 21,500 establecimientos, fundamentalmente micro empresas, localizados en toda la república, las cuales se encuentran distribuidas conforme a la concentración de la población, y esta producción se realiza de forma artesanal (bolillos, teleras y pan de dulce). De igual manera se encuentra distribuida la producción industrial (pan empaquetado), esta producción genera alrededor de 110 mil empleos directos.

Gráfica N° 4.7



En cuanto a la industria de pastas y galletas, existen más de 1,000 empresas que generan alrededor de 21 mil empleos. La industria está compuesta por micro y pequeña empresas (55%), medianas (30%) y grandes (15%). Estas últimas controlan el 35% del mercado de pastas, el 65%, de galletas y el 30 % del de harinas preparadas.

Siendo una industria que genera un gran número de empleos directos e indirectos, no está exenta de dificultades económicas. A principios de los 90's, ya que en 1992 la industria presenta apenas un ligero crecimiento de 1%, bueno si lo comparamos con 1993 donde el crecimiento casi fue nulo y recuperándose en 1994 creciendo un 5% nada despreciable, ya que este aumento es el reflejo de un incremento de las exportaciones y una disminución de las importaciones (ver grafica N° 4.8), y para 1995 solo creció en un 2.5% y la balanza comercial la brecha pasó de ser deficitaria a superavitaria. Esto se puede explicar por un incremento en la producción y a un peso devaluado frente al dólar, y en 1996 la rama observó un crecimiento del 3%, apoyados por el carácter de alimentos básicos que tiene la gran parte de los productos que elabora esta industria, así como por la sustitución de importaciones que se realizó en algunos productos como galletas dulces y por el auge en las exportaciones que crecieron un 20% por segundo año

consecutivo, registrando un superávit de 60 millones de dólares en la balanza comercial de esta industria.

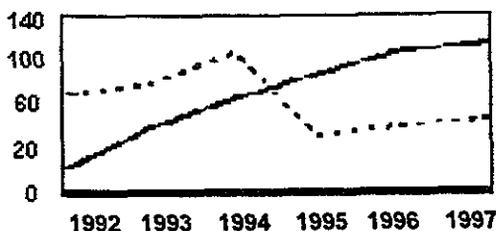
Dentro de las políticas que han beneficiado a la industria, tenemos la nueva ley agraria, reduciendo los costos en la producción del trigo, gracias a que algunos industriales han incursionado en la producción del trigo asociándose con productores del Noroeste del país. Estas sociedades seguirán para poder hacer frente a la competencia externa con nuevas economías a escala.

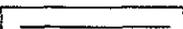
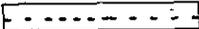
Algunos de los factores negativos son la mala calidad del trigo nacional, la concentración de los molinos en el Noroeste del país, donde la producción sobrepasa la demanda de harina de la región, ocasionando un desabasto en el resto del país por los precios que se necesitan pagar por el traslado del producto a las zonas que lo demandan, esto de alguna manera recae en la tecnología y la capacidad instalada de los molinos (esto no quiere decir que México no cuente con molinos con tecnología de punta), esto más bien se ve reflejado cuando se compara con los Estados Unidos que cuentan en la mayoría de sus estados con molinos con tecnología de punta, superando en la productividad en más de cuatro veces a nuestros molinos nacionales.

En lo que se refiere a la apertura comercial, la desgravación adoptada por los Estados Unidos ha permitido que aumenten las exportaciones mexicanas, en especial en lo que se refiere a panadería industrial, galletas y pastas, ya que los productos gravados antes de la firma del TLCAN se desgravaron de manera inmediata, lo mismo ocurre en el caso de las barreras arancelarias en Canadá.

Gráfica N° 4.8

COMERCIO EXTERIOR
Molienda de Trigo
(Millones de Dólares)



EXPORTACIONES  IMPORTACIONES 

Estos avances en la apertura comercial beneficiaron temporalmente a México, ocasionando que desde la entrada en vigor del TLCAN y a la devaluación de finales de 1994 y principios de 1995 la brecha deficitaria ha pasado a ser superavitaria. Dicha brecha ha seguido acrecentándose en 1996 y 1997, lo que permitió que en este último año la rama creciera en el PIB en un 3% y las exportaciones fueran superavitarias por más de 50 millones de dólares, ubicando a las exportaciones en 116 millones de dólares¹¹ y ampliando la brecha del superávit comercial cada vez más (ver grafica N° 4.8).

4.3.5 MOLIENDA DE NIXTAMAL

La rama de molienda de nixtamal, equivalente a la industria de la tortilla, es la más importante del sector alimenticio en nuestro país, con una participación del 12.5% en el PIB de este sector, su participación en el PIB total es de 0.6% y sus ventas en 1997 fueron de 15,000 millones de pesos.

¹¹ INEGI encuesta anual 1998

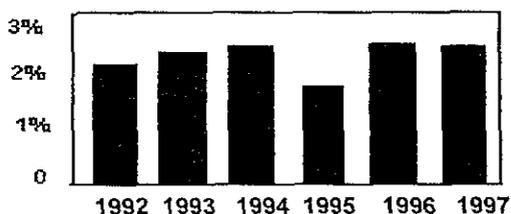
Componen la industria alrededor de 11,000 molinos productores de masa, 3 grandes empresas productoras de harina y 30,000 tortillerías. El rubro del empleo que genera esta industria supera el millón personas.

Hasta hace 60 años, casi todas las tortillas se hacían con masa y a baja escala. Sin embargo, a partir de los años 40, se empezaron a desarrollar procesos tecnológicos para la producción de tortillas con harina y a gran escala. Actualmente, alrededor del 80% de la tortilla que se consume se elabora con masa y el 20 % con harina. Dentro de las empresas productoras de harina las que más destacan son MASECA con el 69%, MINSA con el 25% y el restante 6% para AGROSINSA.

Esta industria importa el 15 % de su principal insumo, el maíz. La masa no se importa, en parte, por su carácter perecedero y por la atomización de la industria y, en el caso de la harina, el comercio internacional es mínimo, aunque recientemente adquirió gran dinamismo (en 1995, se importaron 8 millones de dólares, fundamentalmente de Estados Unidos y se exportaron 4 millones de dólares, también casi en su totalidad a ese país).

Gráfica N° 4.9

Crecimiento del Producto Interno Bruto
MOLIENDA DE NIXTAMAL



Uno de los factores que explica el bajo comercio internacional de las harinas es la tecnología. México ha desarrollado sus propias técnicas para industrializar el maíz para la

elaboración de tortillas y, de hecho, exporta tecnología de maíz nixtamalizado a Centroamérica, donde también la tortilla es la base de alimentación del grueso de la población.

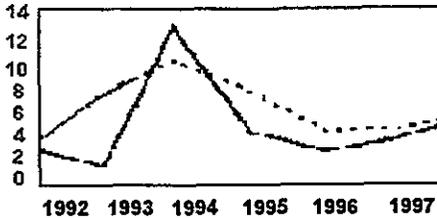
La industria de la tortilla creció durante varios años a un promedio de 2.5%. Aun con la crisis de 1995, en ese año ésta fue de las pocas ramas que continuó creciendo (1.7%), dado el carácter de alimentos básicos de la tortilla y por la muy baja elasticidad-ingreso y al control del precio de la tortilla.

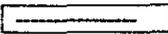
Uno de los factores positivos de esta rama es que mientras que la población en México siga con la misma tasa de crecimiento, la demanda de producto seguirá creciendo. La tortilla es un bien primario y se puede considerar un bien sustituto del bolillo. Con la desregulación del mercado de la harina de trigo, la relación de precios bolillo/tortilla se ha incrementado considerablemente favoreciendo el consumo de la tortilla. Pero esto también conlleva a que la tortilla dependa del ingreso y a mayor ingreso menos consumo de tortilla y esto se da gracias al factor que con anterioridad mencionábamos que era el crecimiento de la población, el cambio en los gustos y preferencias, que contribuye a un menor consumo de tortillas.

En lo que se refiere a la apertura comercial, la harina de maíz y sus productos es mínimo, por lo que se refiere al TLCAN no es un factor importante a considerar en el desarrollo de este sector. La importación de harina de maíz se encuentra gravada con un arancel de 9% en 1997 favoreciendo de esta manera a la industria nacional.

Gráfica N° 4.10

COMERCIO EXTERIOR
Molienda de nixtamal
 (Millones de Dólares)



EXPORTACIONES  IMPORTACIONES 

Esta es una situación que favorece a los productores mexicanos en sus exportaciones ya que ellos no pagan ningún tipo de arancel para que sus productos entren a los Estados Unidos ni en Canadá, situación que favorece a la planta y a los productores nacionales.

4.3.6 BENEFICIOS Y MOLIENDA DE CAFÉ

Esta es una de las industrias que se compone de varios procesos productivos como son el beneficio, el tostado y la molienda del café. En la actualidad existen más de 1,962 beneficios húmedos de café, 443 beneficios secos, 503 empresas de tostado y molido del grano, con una capacidad instalada para beneficiar por día a un total de 298,554 quintanales¹². Para ello, el café es cultivado por alrededor de 275,000 caficultores en 760,000 hectáreas, y se produce en 12 estados de la república, donde destacan los estados de Chiapas con el (30.6% de la producción total), Puebla (21.4%), Oaxaca

¹² Fuente: Departamento de Agricultura de los EUA. Internet

(20.0%) y Veracruz con el (17.9%) principalmente¹³. La rama genera poco más de 8,000 empleos, y sus ventas anuales se estiman en alrededor de \$8,500 millones de dólares en 1997.

El proceso de producción comienza desde que se cosecha el café y posteriormente pasa por cuatro procesos del beneficio húmedo que a continuación se describen:

DESPULPE	FERMENTACION	LAVADO	SECADO	EMBODEGADO
El grano maduro o café es desprovisto de su casca y su pulpa	El grano se pone a fermentar en agua durante 20 hrs para separar el mucilago	El café es lavado y escurrido perfectamente	El café se extiende en patios grande para que les de los rayos del sol hasta obtener un secado parejo y obtener una humedad del 12 %	El café adquiere el nombre de café pergamino y está listo para el proceso del beneficio seco

El beneficio del café es una estrategia comercial que ha generado un creciente interés por la utilización de sus desperdicios, como es la pulpa y el mucilago, es decir la primera es obtenida en los beneficios cafetaleros, sé esta aplicando como fertilizante en los viveros cafetaleros y aunque la producción es limitada la demanda aumenta día con día; por su parte el mucilago fresco puede ser utilizado como alimento para ganado, aunque este es un producto que se degrada muy rápido, otro uso del mucilago es la producción de alcohol y la generación de gas al degradarse totalmente; sin embargo el uso de este mercado actualmente es muy incosteable

¹³ La zona de alta producción cafetalera tiene una altura que oscila entre los 600 y 1,200 msnmm

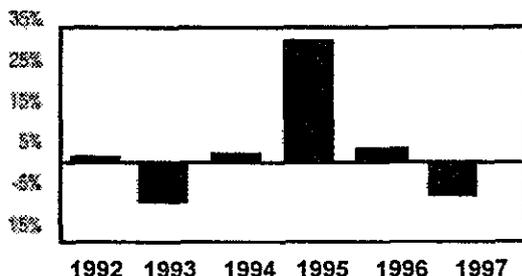
Una vez que se termina el proceso del beneficio humedo, se pasa al proceso del tostado del café, donde hay tres tipos de empresas 1) los grandes tostadores los cuales se componen por 20 empresas principalmente. 2) los tostadores que abarcan hasta la producción primaria y 3) los pequeños tostadores. Los dos últimos generalmente venden sus productos a cafeterías, hoteles, o cuentan con pequeños expendios para venta al público en general y en contraparte las grandes empresas venden a las supermercados y tiendas, elaboran café solubles y los descafeinados, pero sus principales ventas las realizan en el extranjero

Dentro de las 20 grandes empresas sólo seis elaboran café soluble y los descafeinados (Nestlé con el 80 %, Combate, Marino, Internacional, Domino y Solubles Monterrey con el otro 20 % restante). La gran mayoría de los beneficios de la producción pertenecen a productores primarios de café, aunque también obtiene grandes beneficios empresarios sin actividad agrícola.

Como ya se mencionó con anterioridad, hay dos tipos de beneficios, el húmedo y el seco, en este último es donde muchos empresarios sin actividad agrícola obtiene sus beneficios, pero también hay algunos establecimientos que desarrollan ambos beneficios; otros, obteniendo mayores beneficios, por el desarrollo de economías a escala en el interior de su producción, lo que reduce sus costos por los intermediarios ya sea en el transporte, comercialización etc. etc., además de contar con los bajos salarios, que es una de las ventajas más socorrida por las industrias exportadoras.

Gráfica N° 4.11

**Crecimiento del Producto Interno Bruto.
Beneficios y molienda de café**



En lo referente al sector externo las transacciones comerciales que tiene México con los países consumidores del café, se realizan como referencia a las normas mundiales. El problema de cumplir o no con las normas de calidad que establecen los mercados internacionales se observa en los precios que fijan los compradores. Este es uno de los mayores problemas de este sector ya que muchas veces no es un precio justo el que se paga por el producto.

Para evitar este tipo de controversias y la eliminación de las cuotas de exportación México a participado en diferentes negociaciones como la OIC (Organización Internacional del Café) que a mediados de 1989 contribuyó a la gran afluencia de café mexicano a los mercados internacionales.

Esta organización a ayudado a que se extiendan medidas como el sistema de cuotas de exportación para ayudar a la estabilización de los precios a largo plazo, 14 miembros de la asociación de países productores de café (AOC) con el liderazgo de Brasil, refrendaron la decisión de limitar las exportaciones a 52 75 millones de sacos de 60 kg.

Entre junio y julio de 1997. Cabe señalar que estas decisiones de extender el sistema de cuotas es una necesidad de mantener la disciplina entre los miembros de la organización mediante el control de las exportaciones para poder mantener así el control del precio del aromático.

Esto puede ser un problema para los productores mexicanos ya que casi la totalidad de la producción de café es para exportación por ejemplo, durante el ciclo 1995/1996 México consolido netamente exportador al sector cafetalero, ya que sólo consumió el 18% del total de su producción y el 82% restante lo exporto, por lo que una baja en el precio del café reflejaría una disminución en el ingreso de la rama ya que este es el principal producto agropecuario de exportación desde 1995.

Con la entrada en vigor del TLCAN y a la devaluación del peso frente al dólar se a podido abaratar el precio del producto mexicano comparado con otros productores internacionales como lo es Costa Rica , Colombia, o el mismo Brasil. Reflejandose en un incremento del 95% exportaciones a partir de su firma, lo cual contribuyó para que el 1996 el PIB de la rama creciera alrededor del 4% y las exportaciones mantuvieran su dinamismo superando los 800 millones de dólares, logrando para 1996 un crecimiento de casi el 6% en las exportaciones.

Durante el ciclo cafetalero 1996/1997 las exportaciones de café captaron 858,365 millones de dólares de divisas al enviarse a mercados internacionales 4,380,660 millones

de sacos de 60 kg., por lo que el aromático se mantiene como principal producto agrícola generador de divisas del país.

Para el siguiente ciclo 1997/1998 donde el consumo interno se ha visto a la baja, así como la disminución del poder adquisitivo de los productores, como consecuencia de baja en los precios del café que sé esta viviendo en estos momentos.

	1995 -1996	1996- 1997	1997-1998
VOLUMEN	VOLUMEN SACOS DE 60 KG 4,578,856	VOLUMEN SACOS DE 60 KG 4,380,660 S	VOLUMEN SACOS DE 60 KG 3,882,121
PRECIO	\$ 663,843 MILES DE DLLS	\$ 858,365 MILES DE DLLS	\$ 770,754 MILES DE DLLS

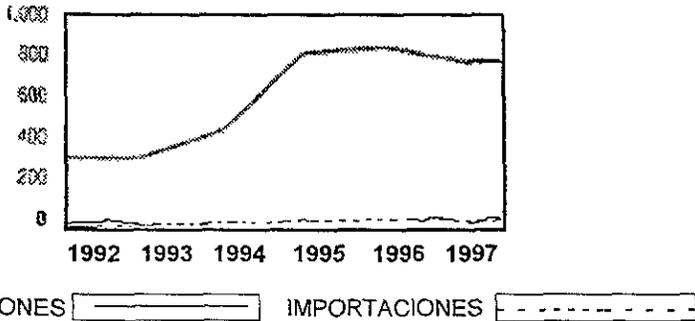
En el actual ciclo cafetalero 1997/1998 México hasta la fecha ha exportado 3,882,121 millones de sacos generando un ingreso de \$ 770,754 miles de dólares, comparando este ciclo con el anterior advertimos que la cantidad de exportación ha disminuido en 12.8% , es decir un volumen de 498,539 sacos, lo que trajo como consecuencia una tasa negativa de 11.36% en la entrada de divisas, que equivale a \$ 87,611 miles de dólares, lo que nos muestra que esto se debió a un aumento en las fluctuaciones del precio del café mexicano sujeto a variaciones del precio internacional.

Es una rama con mucha competencia externa gracias a que toda Centro América y algunos países de Sudamérica son productores de café, pero sus principales competidores son los productores de Costa Rica, Colombia y Brasil, haciendo que México dependa mucho de los precios internacionales del café, lo cual se refleja en el desarrollo del PIB, y en la producción, como se puede ver en la grafica N° 4 11 donde en 1992 la producción de café fue muy baja apenas del 2%, y en 1993 decayó en un 10%, para

después recuperarse un poco con la entrada en vigor del TLCAN en 1994 de apenas un 1.5%. Para 1995 la producción aumentó en un 27 % ayudada con la devaluación del peso frente al dólar, pero esto no fue toda la ayuda que se recibió también se contó con la eliminación de las barreras arancelarias y a la gran demanda que se tiene por el café en los Estados Unidos ya que el consumo per cápita de café en ese país es de aproximadamente de entre 3-5 kilogramos anuales y si lo comparamos con el de México que es apenas de 1 kilogramo per cápita es mucha la diferencia y más aun el beneficio por las exportaciones que se tiene, ya que ni los Estados Unidos ni Canadá son productores de café, siendo México el único productor de los tres países, dejándolo con una ventaja.

Gráfica N° 4.12

COMERCIO EXTERIOR
Beneficios y molienda de café.
 (Millones de Dólares)



Esto no quiere decir que nuestros socios comerciales del TLCAN esten obligados a comprar únicamente a los productores mexicanos, lo que se pretende con este tratado es que los productores nacionales tengan el beneficio de la reducción o eliminación de aranceles y lincencias para la entrada del café mexicano a los Estados Unidos y Canadá.

Por último la composición de las exportaciones del café mexicano se distribuye de la siguiente manera el 78% a Norteamérica, 19% a la Unión Europea, 1% Sudamérica, 2% Asia y Oceanía.¹⁴

4.3.7 AZÚCAR

La participación de esta rama en el PIB nacional es de 0.2% y del 3.7% en el PIB de la rama de Alimentos Bebidas y Tabaco, cuyas ventas de la industria para 1997 oscilan alrededor de \$18,000 millones dólares, equivalente a 4.4 millones de toneladas (en 1986 significó 307,436 millones de pesos y representó el 5.51 millones de toneladas).

La industria azucarera está conformada por 61 ingenios que se localizan en 15 estados destacando Veracruz con 22 ingenios como el principal estado productor del dulce, le sigue Jalisco, San Luis Potosí, Oaxaca, Sinaloa, Nayarit y Morelos, principalmente. El mercado se concentra en 4 empresas que controlan el 55 % del mercado; Escorpión con el 23%, Grupo Azucarero México 11%, Machacado 11% y Beta San Miguel 10 %.

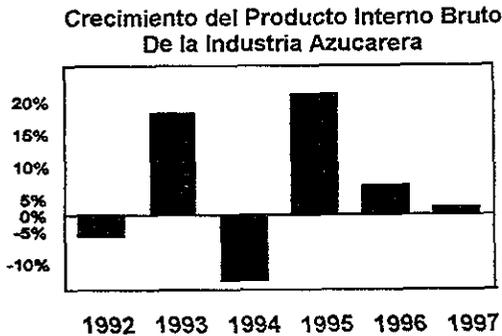
Esta industria genera más de 37,000 empleos directos y cerca de 250,000 indirectos; destacan entre estos más de 130,000 productores de caña de azúcar y 80 mil cortadores, eventuales que sólo se contratan durante la temporada de la zafra.

La demanda de azúcar principalmente proviene del sector industrial con el 53%, este porcentaje se divide entre el sector refresquero que absorbe el 51%, seguido por la rama

¹⁴ Fuente Consejo Mexicano del café, Departamento de Agricultura de los EUA

panificadora con el 14% y la dulcera con el 13%¹⁵. El restante 47% del total del dulce producido es consumido por el sector doméstico.

Gráfica N° 4.13



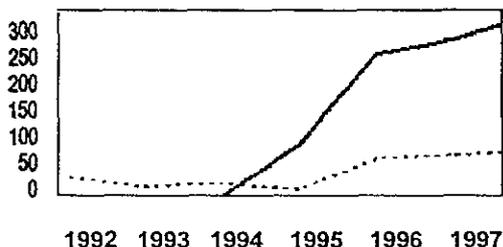
Esta industria padeció mucho antes de la apertura comercial ya que en la década de los ochenta su producción no era suficiente para cubrir el mercado interno y tenía que importar una fuerte cantidad del dulce, esta ineficiencia en la producción nacional orillo a la industria a contraer un gran deficit comercial, lo que provocó que la industria azucarera cayera en una crisis entre 1989 a 1992, pero esto no fue lo más grave el hecho de importar, sino que lo que se importó se hizo a precios dumping, lo que provocó serios desequilibrios a los ingenios nacionales. En 1992 el PIB de la rama era deficitario y las exportaciones eran menores que las importaciones del producto, y para 1993 el PIB de la rama creció en un 15% pero este crecimiento no basto para revertir el deficit comercial que se venia arastrando de años anteriores, en 1994 el PIB volvió a decaer en un 10% pero la brecha en la balanza comercial ya era mínima y el mercado nacional ya era casi cubierto en su totalidad por producto nacional

¹⁵ Encuesta anual 1997 INEGI

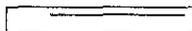
En 1995 México adoptó el mismo sistema de arancel cuota para azúcar, jarabes y melazas para terceros países, similar al de Estados Unidos, gracias a las negociaciones dentro del TLCAN, y así termina finalmente con la discrecionalidad de la política arancelaria azucarera (que en años pasados desestabilizó los mercados por las elevadas importaciones a precios dumping). Asimismo, eleva los precios recibidos por los ingenios e incrementa su rentabilidad. Después de 6 años, en 1995; México se convirtió en un exportador neto del dulce.¹⁶ El TLCAN abrió el mercado más grande y protegido del mundo, el de los Estados Unidos, con una demanda anual mayor al doble de la producción de México.

Gráfica N° 4.14

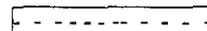
COMERCIO EXTERIOR
De la industria azucarera
(Millones de Dólares)



EXPORTACIONES



IMPORTACIONES



Para lo que se acordó en el TLCAN, una desgravación total la cual se estableció a 15 años bajo las siguientes condiciones: de 1 a 6 años (a partir de 1994) México podrá exportar hasta 25 mil toneladas, de 7 años (en el 2000) la cuota crece hasta 250 mil

¹⁶ En 1995 las exportaciones ascendieron a 84 mdd y las importaciones fueron 12 mdd. En cuenta anual 1997 INEGI.

toneladas, incrementándose 10 por ciento anual; esta cuota puede desaparecer si en dos años consecutivos México logra la autosuficiencia en la producción del azúcar.

4.3.8. ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES

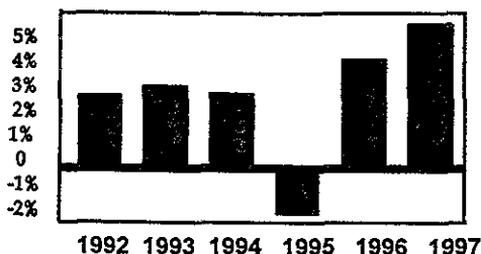
En 1997 la industria estaba constituida por 137 empresas productores de aceites y grasas vegetales (76) y animales (61), y generan alrededor de 13,000 empleos, los cuales se concentran en tan sólo 6 empresas que controlan el 50 % del mercado,¹⁷ y se distribuyen en los siguientes estados: el D.F y área metropolitana, Jalisco, Nuevo León, Sonora, Sinaloa, Veracruz, Baja California y Guanajuato.

Las ventas anuales de la industria dependen en gran medida de las importaciones de materias primas como semillas oleaginosas y aceites crudos, en cambio las exportaciones de aceites de cártamo y de ajonjolí son poco significativas. Las ventas en 1997 se estiman alrededor de 20,700 millones de pesos. Su participación en el PIB Nacional es de 0.2%, y el PIB de la división es de 3.1%.

¹⁷ Los principales grupos aceiteros son AGYDSA- Patrona Hidrogenada Nacional, Anderson y Clayton el Zapote, la Junta RAGASA, Grupo Industrial Aceitero, Oleaginosas del Sureste; Productos del Sudeste, Productos del Maíz y Arancia

Gráfica N° 4.15

**Crecimiento del Producto Interno Bruto
De la Industria de Aceites y Grasas Comestibles**



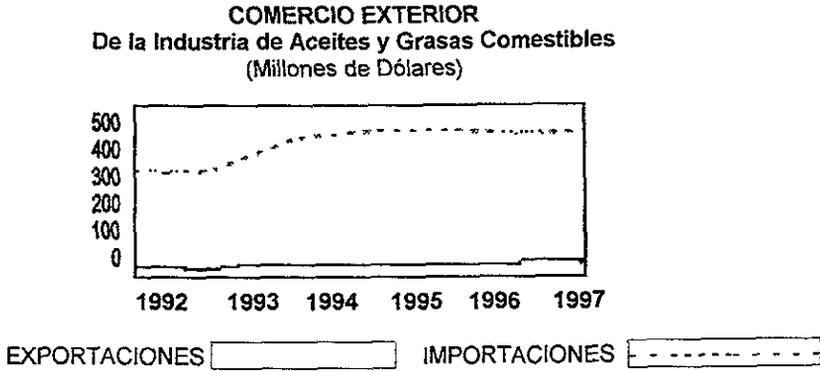
Como se puede ver en la grafica N° 4.15 el PIB crece en 1992 en un 2.5%, en 1993 un 3%, ya en 1994 regresó a un crecimiento del 2.5% y en 1995 con la devaluación del peso frente al dólar y siendo una industria que depende de sus importaciones para su producción, el PIB cae un 1.5%. No es mucho si se compara con el porcentaje que retrocedió el peso frente al dólar, porque lo que se considera un comportamiento favorable.

De esta rama también se derivan pastas o harinas de alto contenido proteínico, que se utilizan en la elaboración de alimentos balanceados para animales como es la pasta de soya(con un 11.7% del valor total).

En lo que se refiere al TLCAN, ha obligado a las empresas a la modernización tecnológica para no sucumbir a los embates de las importaciones de aceites y semillas, ya que las plantas industriales en México trabajan a un 60 % de su capacidad instalada y a que en México la capacidad de los molinos es de 300 a 400 toneladas por día, en los Estados Unidos es de 1,000 a 1,500, lo cual otorga ventajas a la industria estadounidense.

Además la gran proporción de capacidad subutilizada en México representa mayores costos fijos a la industria que los que tienen sus competidores del vecino país.

Gráfica N°4.16



Esta rama tiene varios factores positivos que han motivado a los industriales a una mayor producción como son 1) Un subsidio a las exportaciones que hacen los estadounidenses de oleaginosas que seguramente seguirán durante un buen tiempo para seguir abasteciendo a su industria de materia prima barata (esto beneficia a los productores mexicano por que los competidores estadounidenses están dispuestos apagar el precio de nuestras semillas siempre que estén a precios razonables), 2) una renovación en la industria que actualmente casi toda la rama ya cuenta con tecnología de punta, 3) Una mayor diversificación en el uso de los aceites como en productos químicos y de limpieza, cosméticos, colores, lacas, lubricantes para motores y en la creciente cadena de comida rápida, entre otros muchos productos.

Pero también hay factores negativos, como el subsidio a las importaciones que afecta a productores pequeños y al mercado interno, por ejemplo con el Tratado del Merco Sur, en

especial con Brasil y Argentina que son grandes potencias productoras de semillas y aceites, no se puede competir, en el caso de Brasil que cuenta con abundante mano de obra y que además es barata, pero para poder exportar a los Estados Unidos o Canadá que se encuentran bastante retirados, el costo del transporte incrementa los costos, caso contrario para México, no le representa un costo tan gravoso al precio y que se ve reflejado en el bolsillo del consumidor final.

Por otro lado esta la producción de aceites por medio de la palma africana la cual produce un aceite mucho más barato que el de las oleaginosas, siendo esta una nueva alternativa para los productores mexicanos, ya que la baja producción de los molinos nacionales que es apenas de 300 a 400 toneladas diarias, que es muy pobre comparada con la de los Estado Unidos que es de 1,000 a 1,500 toneladas diarias.

Este bajo nivel de producción de los molinos nacionales se ve acentuada por las barreras arancelarias que grava a los productos mexicanos con el 10 %, y si el aceite es crudo puede llegar hasta el 20%, este porcentaje se fijo en las negociaciones del TLCAN y tienen un el periodo de desgravación a 10 años. Esto afecta directamente a la industria nacional pues se ve afectada por el aumento de las importaciones del aceite y las semillas.

Pero no es sólo el aceite producido por las oleaginosas el que se exporta o se importa, sino también está el de elaboración animal, por referirnos a un rubro en específico la manteca de cerdo y otras grasas de origen animal el arancel base en 1994 era de 282 %

el cual se irá reduciendo paulatinamente hasta eliminarse en el 2003; el arancel para 1997 se fijó en 236.8 % . Con estos aranceles queda protegida la industria nacional de la fuerte competencia de los molinos de Estados Unidos y Canadá, sólo temporalmente.

El Gobierno mexicano está adoptando nuevas políticas arancelarias a las importaciones de pastas de oleaginosas, ante las solicitudes del sector ganadero, lo que presionaría a la baja de los precios de estos importantes productores para las aceiteras nacionales.

4.3.9 BEBIDAS ALCOHÓLICAS

La industria de los vinos y licores cuenta con 478 establecimientos y da empleo a casi 8,000 personas. Su participación dentro del PIB total es de 0.1% y sus ventas en 1997 fueron de \$ 8,700 millones de pesos.

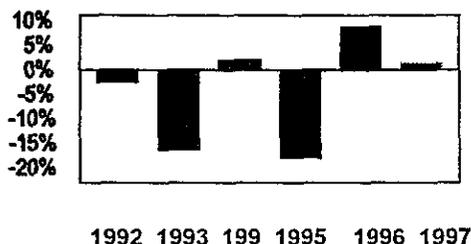
Los principales productos de la rama son el ron con alrededor de 33% de las ventas, brandy 31%, tequila 16%, los vinos de mesas 7% y bebidas como el vodka, ginebra y otros licores 3%. En algunos productos, como el ron y brandy, la industria se encuentra muy concentrada; en otros, como el tequila, mezcal, licores y vinos de mesas, la concentración es menor. Las principales empresas son Bacardí y Domecq. En el caso de Bacardí, como parte de su estrategia competitiva hacia Domecq, adquirió la marca de Brandi Vergel, lanzándola con una nueva imagen y, recientemente, con una agresiva campaña de mercadotecnia.

En México es particularmente notorio el consumo generalizado de la cuba libre, elaborada con ron o brandy (México es el único país donde el brandy se mezcla con refresco de cola). El consumo de vino, que en Europa representa alrededor de 80% del consumo de productos de uva, mientras que en México es muy reducido el consumo de vino, así como el de licores.

Por otro lado cabe señalar, que el tequila ha mostrado un resurgimiento muy importante en el gusto mexicano y en el extranjero, incentivado la producción del mismo.

Gráfica N° 4.17

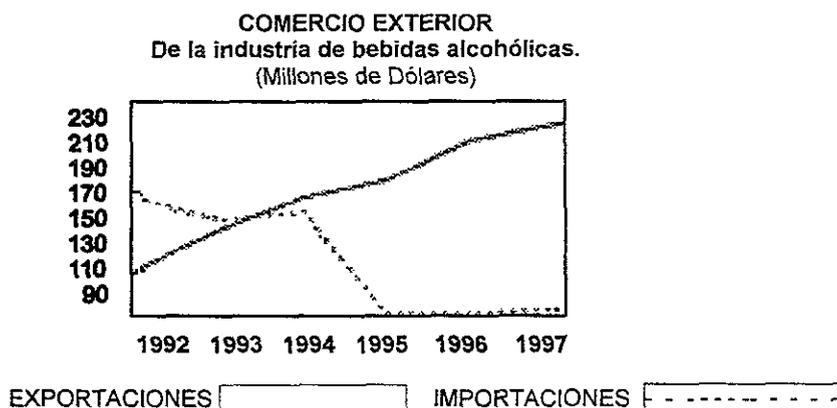
Crecimiento del Producto Interno Bruto
De la industria de bebidas alcohólicas.



El desarrollo del PIB es muy irregular habiendo años en donde el crecimiento del Producto es casi nulo, pero otros es peor porque decrece más de lo que pudiera crecer en otros años. Este sector sufrió una fuerte contracción que representó el PIB de esta rama durante 1995 (-16%). Dentro de las 13 ramas que conforman al sector de alimentos bebidas y tabaco, esta es la más sensible a los cambios en el ingreso de la población.

La balanza comercial de la industria de vinos y licores había sido tradicionalmente deficitaria. Sin embargo, a partir de 1994, ésta se tornó superávitaria (8.5 millones de dólares) y en 1995 se registró otro importante superávit de 82 millones de dólares

Gráfica N° 4.18



El principal producto de exportación es el tequila 113 millones de dólares en 1995. En promedio se exporta alrededor del 65% de la producción, aunque cabe señalar que casi el 90% de las exportaciones de tequila se realizan todavía a granel. En el caso de las importaciones, que en 1995 ascendieron a 98 millones de dólares, los principales productos son el whisky 27 millones de dólares, los vinos de mesa 14 millones de dólares y el brandy 12 millones de dólares.

Como toda subrama tiene sus factores positivos y negativos, dentro de los positivos cabe señalar los siguientes: varios productores han realizado fuertes inversiones en la rama esperado que se incremente el consumo de licores y que las exportaciones sigan creciendo en especial las del tequila, ya que ninguna otra bebida se puede llamar tequila por las nuevas normas de origen

Dentro de los factores negativos, está la elaboración clandestina y el contrabando de los vinos, licores en especial la del tequila.

Otro factor que desfavorece a la inversión son los altos impuestos sobre la producción (IEPS) que dependiendo del tipo de bebida, varía del 27 al 45 %. Este impuesto eleva el precio de venta de los vinos y licores desestimula la demanda. Todavía no se vislumbra la posibilidad de reducir este impuesto, como sucedió en el caso de la cerveza; de hecho la SHCP llegó a manifestar la intención de aumentarlo.

4.3.10. CERVEZA Y MALTA

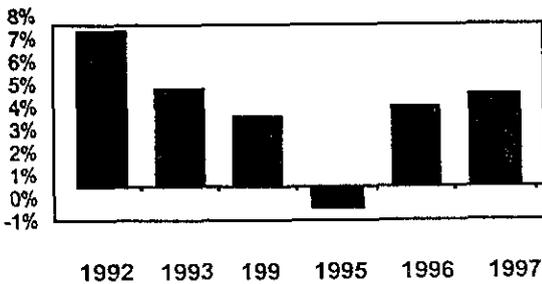
La industria cervecera mexicana está constituida por un duopolio. La Cervecería Modelo y FEMSA-Cerveza (cervecería Cuautémoc - Moctezuma). La participación del mercado de estos dos grupos es similar en orden de magnitud. 55% y 45% respectivamente.

La participación de la industria cervecera en el PIB Nacional es de 0.4% y genera más de 21,000 empleos directos distribuidos en 15 plantas (entre ambas empresas) productoras de cerveza, con una capacidad instalada de 545 millones de hectolitros al año. En lo que corresponde a la cervecería Modelo actualmente cuenta con ocho plantas y dentro de esas ocho se encuentra la más moderna de todas ellas que se localiza en el estado de Zacatecas con una capacidad de 56 millones de hectolitros al año.

Con toda esta capacidad instalada la industria cervecera nacional se localiza dentro de las mejores del mundo, ocupando el duodécimo lugar la cervecería Modelo y en el decimocuarto la cervecería Cuautémoc - Moctezuma¹⁸ y sus ventas conjuntas suman 9,000 millones de dólares. Esto gracias a que ambas empresas cuentan con completa integración vertical por medio de la impulsora Agrícola Mexicana, la cual se dedica a comprar la cosecha de cebada para después transportarla a las plantas. Para procesarla, además cuentan con sus plantas que hacen sus empaques y, por último, ambas compañías cuentan con sus propios sistemas de distribución.

Gráfica N° 4.19

**Crecimiento del Producto Interno Bruto
DE LA INDUSTRIA DE LA CERVEZA Y MALTA**



La integración de sus economías a escala las tiene muy bien definidas, lo que permite una integración vertical exitosa, pero eso no lo es todo, porque este es un bien que depende de muchos factores como el gusto y el ingreso. Este último es el más importante porque a menor ingreso - menor consumo con alta elasticidad, pero este factor se presenta mayor frecuencia en el mercado nacional, pero es una rama que igualmente depende de sus exportaciones.

¹⁸ Esta empresa es la única cervecera en Latinoamérica que cuenta con la certificación ISO9002 desde 1996.

Como se puede observar en la grafica N° 4.19 a principios de la década en 1992 el PIB de la rama crecía en un 8 % anual, disminuyendo a 5% en 1993 y ya para 1994 y con la entrada en vigor del TLCAN, la cerveza no repuntaba a su antiguo nivel de crecimiento de 1992 y ya para 1995 con una disminución del poder adquisitivo del salario, el PIB de la rama fue negativo. Lo contrario ocurre con las exportaciones (ver grafica 4.20),que con la devaluación del peso a finales de 1994 y principios de 1995 aumentaron, permitiendo a la industria salvar el año de 1995 por el bajo consumo de cerveza a nivel nacional, pero ya con una estabilización de la moneda en 1996 el producto creció un 4% y las exportaciones siguieron su rimo adquirido en años anteriores gracias al mercado ganado por el gusto de los consumidores y ya para 1997 volvería a crecer un 5% el PIB de la rama y las exportaciones se mantendrían en el mismo nivel del año anterior.

La industria cervecera es una de las principales generadoras de divisas ya que las exportaciones en 1995 ascendieron a 6,100 millones de dólares y su destino principal fue Estados Unidos, con el 75% del total exportado. Cervecería Modelo participa con 78% del total de las exportaciones y Femsac-Cervecería con el 22% restante. Las importaciones de cerveza en México son poco significativas (13 millones de dólares en 1995), ya que las dos empresas mexicanas realizan la distribución de dichas importaciones.

La situación actual que vive esta rama es un crecimiento del 4% en el mercado interno, pero su crecimiento más significativo son las exportaciones, creciendo en un 25%, debido a la popularidad que la cerveza mexicana tiene en los Estados Unidos y el resto del mundo donde cada día va en aumento ya que los consumidores extranjeros están

buscando cada vez más los productos mexicanos y se localizan en mercados especializados (*speciality beers*).¹⁹,

Cabe señalar, además, que las empresas cerveceras mexicanas han continuado con sus esfuerzos de diversificación de mercados. Durante 1996 pusieron énfasis en los mercados asiáticos como el de China, Corea del Sur y Singapur, por la gran demanda de la cerveza mexicana en estos mercados.

Aun con la recuperación del PIB de la industria y el dinamismo de las exportaciones, se tuvo que sacrificar márgenes para no desalentar el consumo. Tanto en 1995 como en el 96, los precios de los insumos crecieron más que los precios de venta de la cerveza. Así, la utilidad bruta de la industria cayó en 6.6% en los primeros nueve meses de 1996, ya en 1995 había caído 10%.

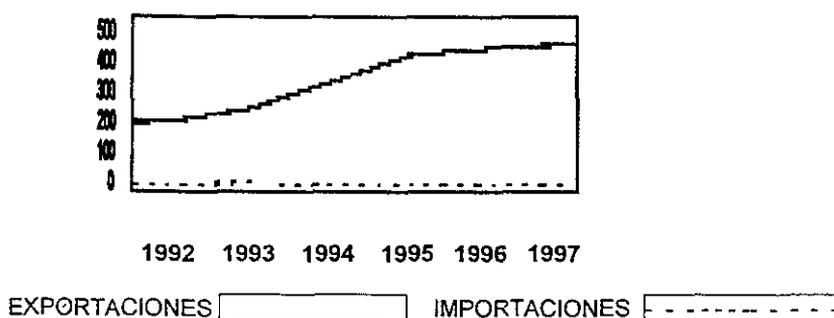
Estas industrias tienen el control de todo el proceso productivo y el aprovechamiento de economías de escala seguirán representando un importante factor de competitividad, todo esto aunado a que estas dos cerveceras han formado importantes alianzas internacionales. En el caso de Cervecería Modelo que se asoció con Anheuser-Bush, la principal empresa cervecera de Estados Unidos y del mundo, y Cuautémoc-Moctezuma con John Labatt Limited, permitirán a las cerveceras mexicanas desarrollar nuevas tecnologías, sobretodo en la fabricación de envases y empaques ecológicos y de sanidad y adquirir distintos métodos de mercado

¹⁹ Son aquellas cervezas producidas en las micro-cerveceras o importadas

Una de las ventajas de las cervezas nacionales está en la distribución de las mismas ya que el 80% del consumo de estas se realiza en envases retornables y su venta en pequeñas tiendas, lo que representa una ventaja muy grande ante sus competidores extranjeros ya que si quisieran introducir sus productos tendrían que instalar en México una gran cadena de distribución²⁰ a nivel nacional suena como una tarea imposible de lograr sin tener pérdidas millonarias antes de lograr una verdadera penetración en el mercado nacional. Esto se puede considerar como una forma de proteccionismo ya que ninguna empresa transnacional está interesada en hacer una inversión tan riesgosa.

Gráfica N° 4.20

**COMERCIO EXTERIOR.
DE LA INDUSTRIA DE LA CERVEZA Y MALTA
(Millones de Dólares)**



Esta industria presenta un gran índice de crecimiento gracias a que su mercado nacional está creciendo. Para 1995 el consumo per cápita al año era de 37 litros de cerveza y para 1996 había pasado a ser de 38.5 litros y para 1997 es ya de 40 litros aunque aun es muy inferior comparado con países como Alemania que su consumo es de 147, Venezuela 62 y los Estados Unidos 91 litros.

²⁰ Para entender el modelo de ventajas comparativas o de la ganancia del comercio hay que incluir los costos del transporte ya que estos costos del transporte constituyen un obstáculo para la

Otro factor que favorece esta industria es que Grupo Modelo tiene una fábrica de envases que no sólo la hace autosuficiente, sino que además, abastece a empresas como grupo Domecq y Bacardi, Grupo Modelo ha fortalecido también sus canales comerciales con la instalación de empresas filiales en Singapur y en Costa Rica, lo que aunado a un tipo de cambio subvaluado, otorgará mayor dinamismo a las exportaciones.

4.3.11. REFRESCOS Y AGUAS GASEOSAS

La industria refresquera tiene una participación de 0.5% en el PIB nacional y genera más de un millón de empleos. Sus ventas anuales en 1997 se estiman en alrededor de \$44,000 millones de pesos.

Conforman la industria refresquera, 236 plantas de diversos tamaños: 22 empresas grandes, con una producción de más de 11 millones de cajas físicas anuales; 63 fábricas medianas, con una producción de entre 5 y 11 millones de cajas, y 151 fábricas pequeñas con una producción menor a 5 millones de cajas físicas anuales. Adicionalmente, existen más de 1,600 establecimientos productores de otros tipos de bebidas no alcohólicas.

En este mercado el producto más importante es el refresco de cola, contribuye con alrededor de 64% del valor de la producción; los refresco de sabor fruta contribuyen con el 30% y las aguas minerales y purificadas sólo aportan el 3% del valor total.

Las principales compañías refresqueras en México son Grupo continental, Coca Cola Femsa, Argos, Grupo Embotellador de México, Grupo AGA, Embotelladoras del Valle de Anáhuac y Grupo Azteca. Todas ellas operan franquicias de compañías multinacionales. La mayoría de las embotelladoras también maneja sus propias marcas de refrescos de sabores y aguas minerales, pero está limitada a mercados regionales.

Este mercado está asegurado gracias a que México ocupa el segundo lugar de consumo per cápita con 20.3 cajas /año en 1995, sólo después de los Estados Unidos con 31.8 cajas/año.

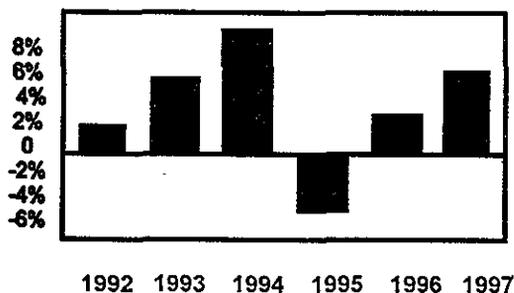
En lo que se refiere a comercio exterior México importaba 40 millones de dólares en 1992 sufriendo un fuerte incremento en 1994 de casi 140 millones de dólares caso que se revirtió con la devaluación del peso cayendo a 32 millones de dólares en 1995 y disminuyendo para los siguientes años caso contrario sufrieron las exportaciones que pasaron de 20 millones de dólares en 1992, de 36 millones de dólares en 1995 y a casi 60 millones de dólares en 1997.

Esta industria depende casi exclusivamente del mercado interno, por lo que, a diferencia de la industria cervecera, que depende mucho de sus exportaciones, cosa que no ha desalentado la inversión, tal es el caso de Argos que invirtió en una planta en Chihuahua con una capacidad de 43 millones de cajas anuales, dicha inversión ascendió a 36 millones de dólares

Otro de los factores positivos es la recuperación del ingreso, ya que esta demanda es muy sensible a cambios en el ingreso de la población, ya que a mayor ingreso mayor será la demanda de refrescos. En los próximos años, la recuperación del ingreso estimulará la demanda de refrescos.

Gráfica N° 4.21

**Crecimiento del Producto Interno Bruto.
De la industria del Refresco y Aguas Gaseosas**



Con la integración de nuevos productos así como de nuevas presentaciones se fomenta el consumo del refresco, por ejemplo las nuevas presentaciones de 600 mili litros y de 2 litros estimulan a un mayor consumo de refrescos.

Como se puede ver en la grafica 21 el PIB se comporta de manera favorable en 1992 presentando un crecimiento del 2% y para 1993 de casi el 6% y en 1994 presentó un crecimiento del 8%. Como ya se dijo, somos el segundo consumidor per cápita del mundo y casi toda la producción nacional es para el consumo domestico. En 1995, después de que se desvaneció el velo de país primer mundista, el PIB de la rama decayó en un 4%. Esta es una rama que no tiene cabida en los mercados de los Estados Unidos o Canadá ya que los Estados Unidos son los principales consumidores de refrescos, ya en los siguientes años de 1996 y 1997 el PIB de la rama a crecido moderadamente en un 2% y 6% respectivamente.

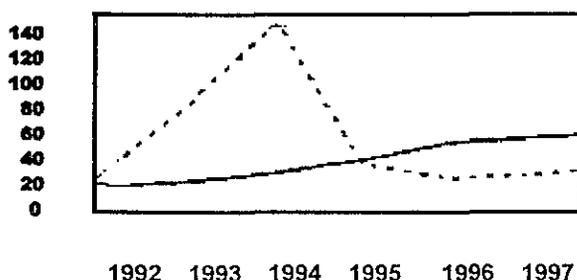
Con la integración vertical algunas empresas compraron ingenios y otras, como consorcio AGA, cuenta con plantas de concentrados de frutas. La mayor parte de las empresas tienen fabricas de plástico para envases, fabricas de cajas de plásticos y corcholatas, así como compañías de transporte.

Desgraciadamente este sector depende enormemente del precio del azúcar ya que tiene que importar una fuerte cantidad de la misma, y dado el esquema de México del arancel -cuota para las importaciones de azúcar, similar al de los Estados Unidos, según lo acordado en el TLCAN, significa un incremento constante para mantenerse nivelado con los de los Estados Unidos.

Los avances logrados con la firma del TLCAN, no son muy significativos, ya que el comercio exterior del sector es muy reducido; prácticamente la totalidad de la producción nacional del refresco es para consumo nacional y las importaciones no son significativas.

Gráfica N° 4.22

COMERCIO EXTERIOR
De la industria del Refresco y Aguas Gaseosas
(Millones de Dólares)

EXPORTACIONES IMPORTACIONES

El plazo que se fijó de desgravación a las importaciones que a más productos afecta es de 10 años, a partir de una tasa de entre el 10 y 20 %, para inicios de 1994, por lo que para 1997 el arancel es entre 6 y 12 %. Esto ha permitido que las exportaciones crezcan más que las importaciones desde 1995, donde la devaluación favorece a las exportaciones y perjudica a las importaciones. Los productores han aprovechado esta situación para exportar más estos últimos años de lo que se ha importado

En lo que se refiere a los nuevos envases, destaca el PET que vino a revolucionar la industria de los envases, ya que con esto se redujo el costo de los mismos, y estimula el consumo de más refresco ya que como antes se explicó estos envases son más grandes.

Otra de las mejoras que puede presentar este sector es la de que ya algunas empresas refresqueras realizan inversiones que adapten sus equipos para cambiar el uso del azúcar por el del jarabe de maíz, con el fin de reducir los costos.

4.3.12. TABACO

La industria del tabaco está integrada por dos grandes empresas: la Moderna, que pertenece al grupo Pulsar internacional y cuya participación del mercado nacional es del 53% y CIGATAM con el otro 46%, perteneciente al grupo Carso Philip Morris posee el 28 % de CIGATAM, conforme a un acuerdo que expira en el año 2000 una tercera empresa; Cigarros La Libertad, participa con menos del 1% del mercado. Existen además 19 establecimientos productores de puros y 12 beneficiadoras de tabaco (integradas a las dos empresas productoras de cigarros).

Casa Autrey es uno de los principales distribuidores de cigarros. La moderna, a través de 80 distribuidoras (26 de ellas propiedad de la empresa) atiende 300,000 puntos de ventas y controla directamente la distribución del 56% de su producción. CIGATAM, por su parte, vende a una red de 54 mayoristas, pero ninguno en lo particular compra más del 0.05% de su producción.

Las ventas anuales de la industria tabacalera se estiman en \$15,500 millones en 1997. Conforme a la nueva metodología de INEGI para la medición del PIB, la industria tabacalera dejó de ocupar el último lugar del sector de Alimentos Bebidas y Tabaco; ahora participa con el 3.5 % en el Sector, y su valor agregado supera al de la industria de bebidas alcohólicas, beneficio y molienda de café, y hasta al de aceite y grasas comestibles

La industria del tabaco emplea alrededor de 7,800 trabajadores. La principal planta productora se encuentra en Nayarit (estado que produce el 80 % de la materia prima), Nuevo León, Distrito Federal, Veracruz, San Luis Potosí, Michoacán y el Estado de México

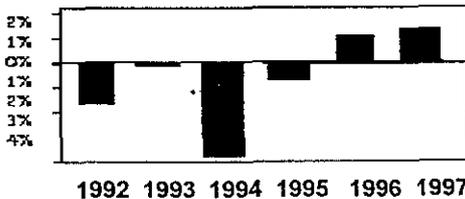
Cigatam produce las marcas más caras, mientras que La Moderna produce las marcas de precios medios y bajos. Las marcas internacionales se producen en México bajo licencia, conforme a convenio que establecen la vigencia de las licencias y un pago de terminado que se revisa cada año por cantidad vendida. El consumo per cápita en México es de menos de 600 cigarros al año mientras que en los Estados Unidos es de 1,860.

Para ver un poco el contexto internacional de la producción de tabaco, las importaciones de materias primas para 1995 ascendieron a 2.8 millones de dólares y las de los cigarros y puros fueron de 1.5 millones de dólares durante 1995. Las exportaciones de tabaco fueron de 25 millones de dólares y las de cigarros y puros ascendieron a 36 millones de dólares.

Por otra parte el PIB, después de unas fuertes caídas para 1996, creció en 1%. Asimismo se revirtió ligeramente la tendencia hacia una mayor producción de cigarros de filtro (aunque estos sólo participaban con alrededor del 13% del valor total de la producción de cigarros).

Gráfica N° 4.23

**CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
De la Industria Tabacalera**



Con objeto de fomentar la demanda, las empresas cigarreras impulsaron la venta de presentaciones con un menor contenido y nuevas presentaciones mentoladas de marcas ya conocidas

Ante el bajo dinamismo de esta rama, ha sido notoria la importante estrategia de diversificación que ha seguido La Moderna, tanto a nivel del mercado, como de productos.

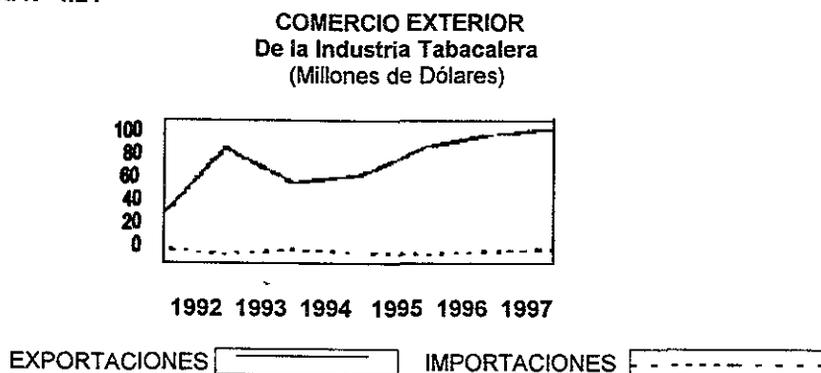
Así las exportaciones de tabaco de esta empresa durante los primeros nueve meses de 1996 se incrementaron en 81% respecto al mismo período de año anterior, y llegaron a representar el 22% del volumen total vendido.

Pero la principal tendencia en cuanto a la diversificación seguida por La Moderna ha sido respecto a la composición de sus ventas. Mientras que hasta 1994 la venta de cigarrillos representaba el 95% de sus ingresos, para 1996 dicha participación se redujo al 44% gracias a la diversificación que ha sufrido la empresa con la división de biotecnología 47% y la división de empaques con el 9% de los ingresos de dicha empresa.

Otro de los factores favorables a la industria es que ésta se encuentra integrada de forma vertical y cuenta con una tecnología moderna que le permite competir en el exterior. En lo que se refiere a los impuestos, los cuales sufrieron un incremento en 1996 que fue de 75% al 85% en el rubro del IEPS, que todavía es muy bajo en relación al mismo pero en los años ochentas, además no se esperan alzas en el futuro.

Respecto al régimen arancelario y con la puesta en marcha del TLCAN se beneficia, de gran manera a la industria mexicana del tabaco, la cual ha logrado un aumento gradual de las exportaciones mexicanas hacia este país. Esto se debe principalmente a que el tabaco en hoja sin procesar se encuentra libre de aranceles o cuotas; los cigarrillos se encuentran igualmente libres de arancel. Lo mismo ocurre en el caso de Canadá, donde solamente se encuentran sujetos a arancel algunos subproductos del tabaco cuya participación en las exportaciones no es significativo

Gráfica N° 4.24



Este incremento de las exportaciones junto con el incremento de la demanda doméstica en 1997 permitirá incrementar nuevamente los precios de venta de este producto, en mayor proporción al incremento esperado de los costos por lo que el margen bruto de las empresas volverá a mostrar una mejoría, como lo hizo en 1996. Dicha mejoría también estará apoyada por un retorno, aunque todavía lento a las marcas de mayor precio.

4.4 ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL, PRODUCTIVIDAD Y ESTRUCTURA DE MERCADO

Para hacer un análisis más profundo del comportamiento de la rama y como le a afectado la apertura comercial, utilizaré de base el análisis que hacen Lilia Dominguez y Flor Brown (1997) del comportamiento de las diferentes industrias en los mercados competitivos en la apertura comercial. Las autoras empiezan su análisis formando cuatro índices, para después agrupar a las industrias en cinco categorías.

Los índices se forman a partir de las características de las variables de la organización industrial en los distintos mercados y son:

1 - La concentración técnica

Este índice se forma por la participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción bruta de cada clase industrial y se denota con las siglas (CR4).

2.- Las economías a escala.

Se forma a partir del costo por producir a un tamaño menor al óptimo.

3.-La diferenciación de productos.

Se calculó como la relación del gasto de publicidad con el incremento en sus ventas.

4.- La participación de capital extranjero en la producción bruta.

Entre menor es la participación del capital extranjero en la producción menor es la participación de la rama en las exportaciones.

A partir de estos cuatro índices las autoras forman 5 diferentes mercados donde ubican a cada industria, las categorías son:

1.- Industrias competitivas.

Estos mercados se localizan industrias dedicadas a la producción de algunos insumos agroindustriales y materiales de construcción de fabricación semiartesanal y en la producción de bienes básicos de consumo tradicional y no diferenciado. Sus características son un grado mínimo de diferenciación de productos y bajo índice de concentración CR4, su gasto en publicidad es limitada, pero no es la menor de la industria y la participación de la inversión extranjera es la más reducida de la industria.

2.- Oligopolio Competitivo

En este mercado se localizan industrias dedicadas a la producción de bienes intermedios y de capital, se distingue por un nivel de concentración medio del CR4 y una baja

intensidad en el gasto en publicidad, y la magnitud de la participación de las economías a escala en la producción es la que tiene la penalización más reducida y la participación de la inversión extranjera en la producción bruta es moderada.

3.- Oligopolio competitivos diferenciado.

Estos mercado se caracterizan por un nivel de concentración CR4 medio, presenta una alta intensidad en el gasto de publicidad el cual excede al mínimo de diez millones, y hay una fuerte presencia de empresas transnacionales provocando que la inversión extranjera directa en el valor bruto de la producción sea la segunda más alta. La producción de estas industrias se basa en bienes de consumo no durables o bienes de consumo tradicional y no durables modernos; las ramas que pertenecen a estos mercados son carnes y lácteos, refrescos y aguas gaseosas, prendas de vestir entre otras.

4.- Oligopolio Concentrado.

En estos mercados se encuentran la fabricación de insumos básicos generalizados y en menor medida en la de bienes de capital principalmente, se caracterizan por un alto nivel de concentración CR4, una baja intensidad de las industrias en publicidad por lo homogéneo de los productos y cuentan con una baja penalización por la participación de las economías a escala, una baja participación de la inversiones extranjeras y las ramas que pertenecen a estos mercados son las de otras industrias textiles aserraderos, metales no ferrosos entre otras.

5.- Oligopolio Concentrado y Diferenciado.

En este mercado se localiza el mayor número de ramas por tratarse de industrias productoras de bienes de consumo moderno con una presencia limitada en bienes de consumo tradicional hay un alto grado de concentración CR4, su gasto en publicidad es el más alto y su relación de penalización por no tener economías a escala produciendo aun tamaño menor al óptimo es el más alto, la participación de la inversión extranjera es muy alto ya que forma parte de las transnacionales, las cuales proporcionan a las industrias ventajas tecnológicas, de redes de mercadeo, marcas y apoyos financieros para hacer crecer a las exportaciones, las ramas que pertenecen a este mercado son frutas y legumbres, otros productos alimenticios, bebidas alcohólicas cerveza y malta entre otras.

A través de estas categorías veremos más gráficamente el comportamiento de las industrias dependiendo de su concentración en el oligopolio, su gasto en publicidad, el costos de sus economías a escala y la participación que se tiene de la inversión extranjera en la producción bruta.

Por ejemplo para el caso de los productos cárnicos México cuenta con una planta poco productiva ya que la mayoría de los rastros utilizan métodos muy rudimentarios, y en ello radica una de las ventajas de esos productos al ser elaborados con mucha mano de obra calificada y barata lo que reduce los costos de producción. Otra ventaja que se tiene es que sólo en México se elaboran ciertos productos como son la cochinita pibil, longaniza, chorizo y chilorio entre otros tantos productos los cuales tienen una gran demanda en los Estados Unidos y Canadá por la crecientes demanda de la comunidad latina en esos países, y en contraparte esta industria tiene una desventaja y es la

deficiente red frigorífica con la que se cuenta y si una industria extranjera quisiera entrar hacer su propia distribución le sería muy difícil y costosa, intentar desplazar a las industrias ya establecidas.

Según la clasificación de F. Brow y L. Domínguez (1997) se encuentra entre los oligopolios competitivos diferenciados conformado por concentración media de las empresas que influyen en el mercado CR4 y su gasto en publicidad es arriba del mínimo que es de 10 millones de pesos anuales, la participación de la inversión extranjera en la producción bruta siendo la segunda más alta. Este tipo de análisis es muy superficial y no sirve para entender el comportamiento de la rama ni como ha afectado la apertura comercial a la rama de cárnicos, porque esta rama depende de otros factores como son el clima, la deficiente red frigorífica, y la elaboración única de algunos productos, lo que nos puede decir como ha afectado a la rama.

Por otro lado también en una situación similar encontramos la industria de los lácteos que ofrecen productos de elaboración de excelente calidad y a bajos costos como son algunos quesos de creciente demanda con nuestros vecinos del norte, no tan solo de la población latina sino también por los nativos de esos países, gracias al gustos y la excelente calidad de los productos.

Otro caso muy especial es el de la rama de frutas y legumbres donde contamos con excelente calidad en los productos, precios bajos y un creciente mercado internacional, generado por el gusto de los consumidores. La industria compite con la calidad de sus

productos y el precio de los mismos gracias a que estas industrias en cualquier parte del mundo necesita de mucha mano de obra, la cual es muy barata en México, abaratando los costos de los empresarios mexicanos y motivando a las transnacionales a seguir invirtiendo. Para F. Brown y L. Domínguez (1997) esta rama pertenece al mercado de oligopolios concentrados y diferenciados ya que la concentración de las empresas en el mercado es alto, su mayor gasto se realiza en publicidad, ya que los productos que se elaboran en las distintas empresas son similares, la relación de penalización de costos de las economías a escala es la más alta. En lo que se refiere a la participación de la inversión extranjera es la más alta y en promedio, la cual se utiliza en la creación de nuevos centros de trabajo y distribución ya que la gran mayoría de la planta productiva utiliza en sus productivos mucha mano de obra, los cuales se pagan muy por debajo de la media internacional de cada industria, por un lado y por el otro la gran mayoría de los trabajadores nómadas, ya que un mes están en la pizca de la naranja al siguiente en la del tomate y luego se pasan a la zafra de la industria azucarera, desplazándose a las zonas o regiones dependiendo de las diferentes estaciones de siembra y cosecha, abaratando así los costos de los productores, siendo un aliciente más para los inversionistas internacionales

Las industria de las bebidas alcohólicas y cuyo mercado también se encuentra dentro de los oligopolios concentrados y diferenciados se encuentra el caso específico del tequila, donde la industria nacional sigue haciendo fuertes inversiones en sus plantas productivas e investigación, en plantas que destilen una mayor cantidad de tequila y en la investigación para crear agaves más resistentes a las plagas asegurando su existencia legítima el cual esta protegido por las leyes internacionales de origen.

Esta es una rama la cual se encuentra cabida dentro de las categorías de F. Brown. y L. Domínguez (1997) la cual dice que no hay una alta concentración de las empresas grandes CR4, lo cual no es cierto, porque se cuentan más de 8 empresas líderes del ramo y debe de haber un alto gasto en publicidad, caso contrario en esta industria ya que la inversión en publicidad es baja y casi no hay inversión extranjera ya que es una industria netamente nacional.

Por otra parte nos encontramos con el caso de la cerveza mexicana, la cual está formada por sólo dos empresas, una con el 55% del mercado y la otra con el restante 45%. Es un oligopolio puro, la inversión extranjera sólo sirve para su distribución a nivel mundial no para su producción, su inversión en publicidad es mayor a los diez millones de dólares pero no representa un mayor número de ventas, la penalización de sus economía a escala es muy baja, gracias a que en su elaboración se emplean los métodos y la tecnología más modernas que hay en el mundo además cuenta con insumos baratos y de calidad y una mano de obra barata y muy calificada reduciendo costos teniendo ventajas comparativas ante sus mejores competidores.

También encontramos el caso de la rama de la azúcar que es muy singular ya que hay una gran cantidad de ingenios, no hay gastos en publicidad, las transnacionales no existen y la participación de las economías a escala es muy baja. Para todas las demás industrias de la rama de alimentos bebidas y tabaco sí hay un lugar dentro de los mercados de F. Brown y L. Domínguez. (1997).

En fin, a grandes rasgos se puede ver que la apertura comercial en la mayoría de los casos ha beneficiado a los mexicanos, ofreciendo una mayor abundancia en los productos, un menor precio y un mejor servicio, motivando a las industrias a invertir en nuevas tecnologías tanto en su plantas productivas como en su administración, para incrementar su productividad. Mientras el gobierno ha hecho lo propio propiciando las inversiones en la planta productiva y firmando nuevos tratados para la reducción de barreras arancelarias, concluyo que la apertura comercial más que perjudicar a los empresarios mexicanos ha venido a beneficiar al grueso de las industrias y de la población mexicana, con nuevas oportunidades de empleo un mejor nivel de vida y una mayor variedad de los productos que se ofrecen en los diferentes mercados nacionales y extranjeros, dejando a un lado a industrias²¹ poco competitivas, las cuales sólo elaboraban bienes de mala calidad a precios muy altos

²¹.- Estas industria no solo tendieron a desaparecer sino también fuero absorbidas por las grandes empresas.

4.5.- CONCLUSIONES.

En este ultimo capitulo hemos visto el comportamiento de las diferentes industrias que componen la rama de Alimentos Bebidas y Tabaco en las cuales pudimos observar que a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las empresas han reducido el déficit tan profundo en el que estaban y en el mejor de los casos no sólo lo han reducido sino lo han transformado en un superávit y las empresas como lo es el caso de la cerveza mexicana lo han acrecentado aun más.

Pero esto no lo es todo las industrias nacionales han logrado grandes avances en la modernización de sus plantas productivas, al igual que en sus procesos productivos alcanzando una mayor productividad, como reflejo de esta mejoría cada vez más mercancías diferentes a las tradicionales encuentran nuevos nichos de mercado, creados en su gran mayoría por la creciente población latina en los Estados Unidos y Canadá que demanda estos bienes ya sea por razones de gusto o por su precio.

Pero esto no fue posible sin la participación del gobierno mexicano a través de políticas de fomento y los subsidios a las exportaciones, además y al convencimiento que hubo dentro de los industriales nacionales en modernizarse, aliarse o desaparecer.

En lo referente al TLCAN los estados Unidos han dejado de cumplir algunos de sus acuerdos, por ejemplo el libre transito de los transportistas mexicanos, la reducción de sus cuotas a las importaciones que nos deben de hacer de azúcar, a la prohibición que se le

LA REPERCUSIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 - 1997).

CONCLUSIONES GENERALES.

Después de la investigación concluyo que la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las empresas nacionales se han tenido que modernizarse o fusionarse o han desaparecido en el intento, para poder seguir produciendo, pero este acuerdo no sólo las obligo a modernizar su planta productiva sino también sus procesos productivos y a buscar otros nichos de mercados descuidados por las grandes empresas transnacionales o bien a crear nuevos mercados en los cuales encontraran cabida los productos mexicanos y para lograrlo no fue suficiente la buena voluntad de los empresarios mexicanos sino también la ayuda que les brindo el gobierno mexicano.

Evidentemente esto no lo es todo para poder participar en los mercados internacionales también se debe de contar con insumos baratos y de una buena calidad como lo son las materias primas que se producen en México y a la mano de obra que sin duda es de las más baratas y calificadas del mundo y por último al servicio y la calidad de los productos mexicanos, lo que hace que los empresarios mexicanos e internacionales busquen nuestro territorio como cede para poner sus industrias con el fin de vender sus productos al mercado más grande del mundo el de los Estados Unidos y Canadá.

Por último puedo decir que México esta revirtiendo el concepto de ser sólo un exportador de materias primas por la de un exportador de bienes de consumo final, por lo que cada vez menos dependemos de las exportaciones petroleras.⁶¹

⁶¹ Con esto no quiero decir que ya no dependamos de las exportaciones petroleras

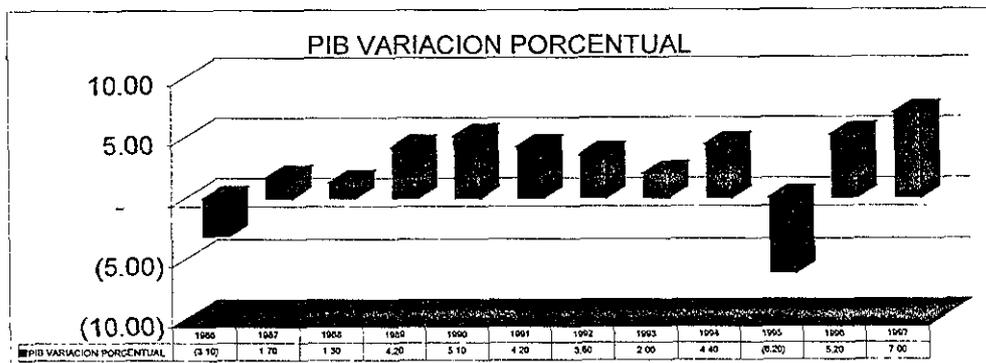
CUADRO N°1

PRODUCTO INTERNO BRUTO

VALOR DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO

MILLONES DE PESOS

AÑOS	PIB VARIACION PORCENTUAL	PRECIOS CORRIENTES	PRECIOS CONSTANTES
1986	(3.10)	82,191.00	904,329.00
1987	1.70	196,312.00	965,493.00
1988	1.30	416,305.00	1,042,066.00
1989	4.20	548,858.00	1,085,815.00
1990	5.10	738,898.00	1,140,848.00
1991	4.20	949,148.00	1,189,017.00
1992	3.60	1,125,334.00	1,232,162.00
1993	2.00	1,256,196.00	1,256,196.00
1994	4.40	1,420,159.00	1,311,661.00
1995	(6.20)	1,837,019.00	1,230,771.00
1996	5.20	2,503,814.00	1,294,489.00
1997	7.00	3,182,327.00	1,385,162.00



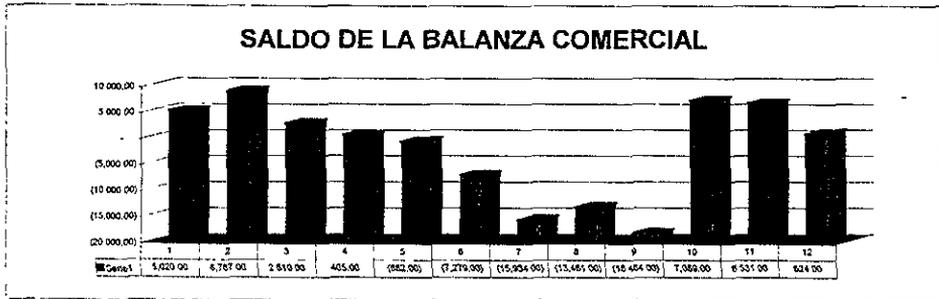
FUENTE: INFORME ANUAL DEL BANCO DE MÉXICO 1997

CUADRO N° 2

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL

MILLONES DE DOLARES

AÑOS	MILLONES DE DOLARES	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION PORCENTUAL
1986	5,020.00		
1987	8,787.00	3,767.00	75.04
1988	2,610.00	(6,177.00)	(70.30)
1989	405.00	(2,205.00)	(84.48)
1990	(882.00)	(1,287.00)	(317.78)
1991	(7,279.00)	(6,397.00)	725.28
1992	(15,934.00)	(8,655.00)	118.90
1993	(13,481.00)	2,453.00	(15.39)
1994	(18,464.00)	(4,983.00)	36.96
1995	7,089.00	25,553.00	(138.39)
1996	6,531.00	(558.00)	(7.87)
1997	624.00	(5,907.00)	(90.45)



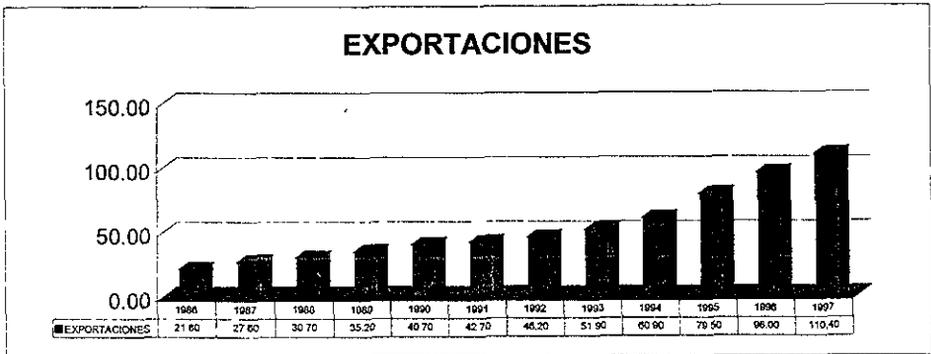
FUENTE: INFORME ANUAL DEL BANCO DE MEXICO 1997

CUADRO N° 3

EXPORTACIONES MEXICANAS

MILES DE MILLONES DE DOLARES

AÑOS	EXPORTACIONES	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION PORCENTUAL
1986	21.80	5.00	-18.66
1987	27.60	5.80	26.61
1988	30.70	3.10	11.23
1989	35.20	4.50	14.66
1990	40.70	5.50	15.63
1991	42.70	2.00	4.91
1992	46.20	3.50	8.20
1993	51.90	5.70	12.34
1994	60.90	9.00	17.34
1995	79.50	18.60	30.54
1996	96.00	16.50	20.75
1997	110.40	14.40	15.00



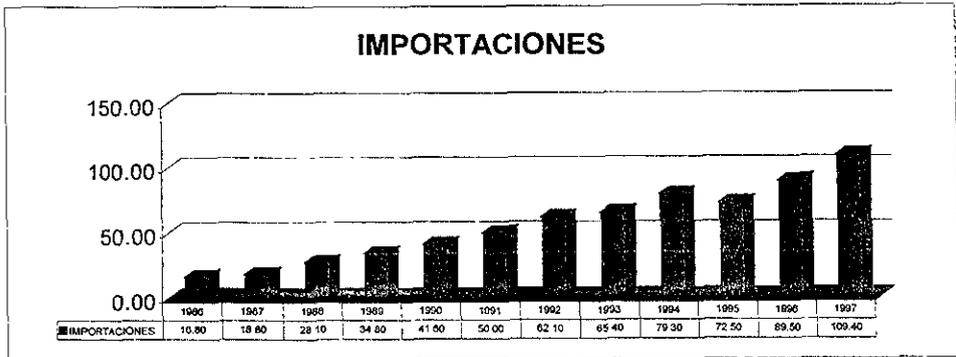
FUENTE INFORMA ANUAL DEL BANCO DE MEXICO 1997

CUADRO N° 4

IMPORTACIONES MEXICANAS

MILES DE MILLONES DE DOLARES

AÑOS	IMPORTACIONES	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION PORCENTUAL
1986	16.80	-1.60	-8.60
1987	18.80	2.00	11.90
1988	28.10	9.30	49.47
1989	34.80	6.70	23.84
1990	41.60	6.80	19.54
1991	50.00	8.40	20.19
1992	62.10	12.10	24.20
1993	65.40	3.30	5.31
1994	79.30	13.90	21.25
1995	72.50	-6.80	-8.58
1996	89.50	17.00	23.45
1997	109.40	19.90	22.23



FUENTE: INFORMA ANUAL DEL BANCO DE MAXICO 1997

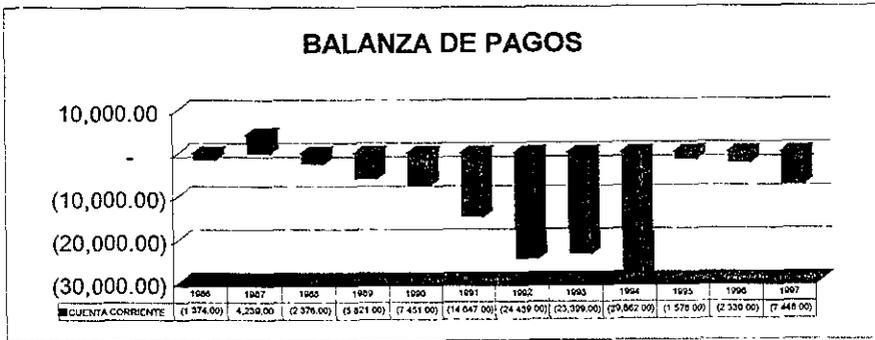
CUADRO N° 5

BALANZA DE PAGOS

CUENTA CORRIENTE

MILES DE MILLONES DE DOLARES

AÑOS	CUENTA CORRIENTE
1986	(1,374.00)
1987	4,239.00
1988	(2,376.00)
1989	(5,821.00)
1990	(7,451.00)
1991	(14,647.00)
1992	(24,439.00)
1993	(23,399.00)
1994	(29,662.00)
1995	(1,578.00)
1996	(2,330.00)
1997	(7,448.00)



FUENTE INFORMA ANUAL DEL BANCO DE MEXICO 1997

CUADRO N° 6
PARTICIPACION DE LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO
EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL
Y EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LAS MANUFACTURAS

AÑOS	TOTALES	NO PETROLERAS	MANUFACTURAS	ALIMENTOS BEBIDAS TABACO	PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO		PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LAS MANUFACTURAS %
					Y TOTAL DE EXPORTACIONES. %	EN LA RAMA EN LAS EXPORTACIONES %	
1986	21.80	9.72	7.11	0.948	32.61	4.35	13.33
1987	27.60	12.02	9.90	0.949	35.87	3.44	9.59
1988	30.69	13.94	11.61	0.960	37.83	3.13	8.27
1989	35.17	14.96	12.60	1.036	35.83	2.95	8.22
1990	40.71	16.84	14.06	1.090	34.54	2.68	7.75
1991	42.68	18.95	16.03	1.120	37.56	2.62	6.99
1992	46.19	37.88	35.42	1.630	76.68	3.53	4.60
1993	51.88	44.46	41.68	1.200	80.34	2.31	2.88
1994	60.88	53.43	50.40	1.240	82.79	2.04	2.46
1995	79.54	71.12	66.55	1.240	83.67	1.56	1.86
1996	96.00	84.34	80.30	1.280	83.65	1.33	1.59
1997	110.4	99.11	94.80	1.330	85.87	1.20	1.40

FUENTE : INFORME ANUAL DEL BANCO DE MEXICO VARIOS AÑOS
MILES DE MILLONES DE DÓLARES CORRIENTES

LA REPERCUSIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 – 1997).

BIBLIOGRAFIA

- 1) **Arthur Seldon y F.G. Pennance** "*Diccionario de economía*"
Barcelona España 1986
- 2) **Aspe Armella, Pedro.** "*El camino mexicano de la transformación económica*"
Textos de economía Edita. Fondo de cultura económica. México 1993.
- 3) **Banco de México** "*Informe anual*" varios años 1985 a 1997.
- 4) **Borísv Zhamin Makarova** "*Diccionario de Economía*" Editorial Futura
Buenos Aires Argentina 1976
- 5) **Chacholiades Miltiades** "*International economics*"
Editorial Mc Graw Hill International Editions. 1990
- 6) **David Ricardo.** "*The Principales of Political Economy and Taxation*" 1817
- 7) **Dominguez V. Lilia , Brown G. Flor** "México: patrones de competencia y apertura económica" *Comercio Exterior* N° 9 Vol.47 septiembre 1997 P520.529.
- 8) **Dussel Peters Enrique.** "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano 1988-1994" *Comercio Exterior* N° 56 PP460.469.
- 9) **Dussel Peters Enrique.** "La nueva política industrial ¿buenas intenciones?"
Economía Informa N° 249 julio - agosto PP17 - 20.
- 10) **Dussel Peters Enrique.** "*La industrialización orientada hacia las importaciones Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1998 - 1996)*" Edita Jus, México 1997
- 11) **Gerald G. Meier** "*Comercio Internacional y Desarrollo*"
Editorial Herrero Hermanos Sucesores México 1965
- 12) **Gutiérrez Ruiz, Carlos** "La pertinencia de una política industrial para un entorno global" *Economía Informa* N° 249 julio - agosto 1994 pp. 10 - 13
- 13) **Graham Bannock Re Baxter, Ray Rees** "*Diccionario de Economía*"
Editorial Trillas México 1993
- 14) **Huerta G, Arturo** "*La política neoliberal de estabilización económica en México; límites y alternativas*". Editorial Diana México D.F. junio de 1994.
- 15) **Huerta G, Arturo.** "*Economía mexicana más allá del milagro*"
Editorial. Diana 2ª impresión, México D.F. marzo de 1995.

LA REPERCUSIÓN DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA RAMA DE ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO EN EL CASO MEXICANO (1986 – 1997).

- 16) **Julio A. Millán B.** "La cuenca del Pacífico".
Edita. Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica. México 1992.
- 17) **Kalecki, M.** "Economía socialista y mixta" Editorial Fondo de cultura económica, México 1976
- 18) **Krugman Paul, Maurice Obstfeld** "Economía Internacional, Teoría y Política"
Edita. McGraw-Hill, México 1995
- 19) **Michael E Porter** "The Competitive Advantage of Nations".
Editorial The FREE PRESS, New York, Estados Unidos. 1990
- 20) **Mercado Salvador** "Comercio Internacional II Incluye Tratado de Libre Comercio de México" Editorial Limusa México 1994.
- 21) **Mansell Catherine.** "Las nuevas finanzas en México"
Editorial ITAM México 1992
- 22) **Pasinetti Luigui L.** "Lecciones de Teoría de la Producción."
Editorial Alianza Universidad, Madrid España 1983.
- 23) **Pérez Motta, Eduardo.** "Una agenda para el desarrollo industrial de México"
Economía Informa N° 249 julio - agosto PP. 4-9.
- 24) **Robert B. Ekelund, JR. Robert F, Hébert.** "Historia de la teoría económica y de su método" Editorial Mc Graw- Hill tercera edición España 1991.
- 25) **Sánchez Ugarte, Fernando, Manuel Fernandez. Pérez y Eduardo Pérez M.** "La política Industrial ante la apertura". Editorial. Fondo de cultura económica. México 1994.
- 26) **Stuart Mill, John.** "Principios de economía política" Editorial. Fondo de cultura económica. México 1968
- 27) **Torres Gaytan Ricardo.** "Teoría del Comercio Internacional".
Editorial Siglo XXI México 1987