

A 20821  
4



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLÁN"

"LAS EXPORTACIONES DEL ESTADO DE  
GUANAJUATO Y SUS EFECTOS EN EL  
DESARROLLO SOCIOECONÓMICO (1994-2000)"

## TESIS

que para obtener  
el Título de:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

Presenta:

ESTHER ARELLANO GÓMEZ

Asesor:

AUGUSTO CESAR OLGUIN ROMERO

Septiembre de 2003





Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## AGRADECIMIENTOS

*Este trabajo lo dedico especialmente a mis padres ya que gracias a su amor y a su apoyo es que pude tener una carrera universitaria.*

*Mamá, en donde quiera que te encuentres, quiero que te sientas orgullosa y que me sigas guiando.*

*A ti papá, te agradezco todo pero todo el apoyo que siempre me has brindado y reconozco que sin tu ayuda este trabajo no hubiera sido posible.*

*A mi hermana Cristina, que con su ejemplo me impulso a realizarlo.*

*A Héctor mi esposo, que con su amor y comprensión siempre me motivo a culminar este trabajo.*

*A mis hijos, Héctor Daniel y Guillermo para que se sientan orgullosos de su mamá.*

*A Lola, que desde que yo recuerdo siempre ha estado para ayudarnos.*

*Por último, quiero expresar mi agradecimiento a todas las personas que de una u otra forma contribuyeron a la realización de este trabajo, especialmente al Lic. Augusto César Olgun Romero que siempre me brindo su apoyo desde el momento en que acepto ser mi asesor.*

c

## INDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPÍTULO I. BASE TEORICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>4</b>
1.1 Teorías sobre el Comercio Internacional.....	5
1.1.1 Teoría Clásica del Comercio Internacional: La Ventaja Comparativa.....	6
1.1.2 Teoría Neoclásica del Comercio Internacional : Dotación de factores.....	12
1.2 Las Finanzas Internacionales .....	16
<b>CAPÍTULO II. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL MODELO DINAMICO EXPORTADOR EN MEXICO .....</b>	<b>22</b>
2.1 Entorno Internacional .....	22
2.1.1 Orden Económico Internacional .....	22
2.2 Entorno Nacional .....	29
2.2.1 Características de la Economía Mexicana en la primer mitad de la década de los 90 .....	29
2.2.2 El papel de las exportaciones en el crecimiento economico del país.....	35
<b>CAPÍTULO III. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO Y SU IMPACTO SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA REGIÓN</b>	
3.1 Evolucion de las Exportaciones .....	43
3.2 Industria Maquiladora de Exportación .....	73
3.3 La repercusiones de las exportaciones en el estado .....	78
3.3.1 La atracción de inversiones y la generacion de Empleos .....	78

7

3.3.2	Variables sociodemográficas; .....	82
	Dinámica demográfica.....	82
	Educación.....	84
	Salud.....	86
	Vivienda.....	88
3.3.3	Aspectos económicos de la población.....	89

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS.....	98
--------------------------------	----

ANEXOS. Apoyos al Comercio Exterior.....	102
--	-----

BIBLIOGRAFÍA.....	117
-------------------	-----

## INTRODUCCION

En las últimas dos décadas la economía internacional ha registrado grandes transformaciones. El final del siglo XX muestra el surgimiento de un mundo cada vez más globalizado, entendiéndose la globalización económica como la “creciente interdependencia de las naciones debido a la expansión del movimiento de bienes y servicios”<sup>1</sup>

Lo anterior, obliga a dar la importancia debida al sector externo de la economía ya que este hecho ha influido enormemente en el diseño de la política económica nacional y aunque no ha sido así del todo, debería haber sido el “*motor de crecimiento*” de nuestra economía. Sin embargo, la historia muestra que depender únicamente de un sector como impulsor del crecimiento económico no solo es peligroso, sino que ocasiona graves problemas a la economía.

De este modo, resulta conveniente analizar que es lo que se está haciendo y que es lo que se ha omitido en dicho sector, y cuales son los resultados que hasta ahora se han obtenido.

Para poder evaluar el papel que han jugado las exportaciones en el crecimiento económico de México, es necesario señalar a grandes rasgos como era la situación de nuestro país en la década de los noventa.

En los últimos 12 años, México ha llevado a cabo un proceso de apertura comercial, que se inició formalmente con su ingreso al GATT – ahora OMC – y que ha continuado con la firma de Acuerdos de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, Costa Rica; Chile, Venezuela; Colombia; Bolivia, y más recientemente con la Unión Europea e Israel. El ser una economía cada vez más abierta, debería haber obligado a la planta productiva a modernizarse y a ser más competitiva para incursionar en los mercados externos. Por otra parte, la contracción del mercado interno derivada de la recesión económica iniciada a finales de 1994 generó un aumento del desempleo y disminución de la inversión – entre otros – En este contexto, las exportaciones hicieron – que en parte, esas consecuencias fueran menos graves dentro de la economía nacional

Bekeiman, Martha y Camillo Elsa

Globalización, desigualdad y estándares laborales  
Revista Comercio Exterior – Agosto 1999  
Pag. 707

Frente a este escenario nacional, el Estado de Guanajuato no podía dejar de participar en el comercio internacional. Se distingue por las exportaciones de productos agroindustriales; fresas y otros vegetales congelados; automóviles, semiconductores; calzado, prendas de vestir; productos cerámicos y químicos; sombreros; pieles y artículos de piel, entre otros. Este potencial exportador del estado es enorme y se deriva de una creciente planta industrial, de sus recursos humanos y naturales y en parte, del apoyo del Gobierno del estado.

Por otro lado, ya en el ámbito meramente estatal, se hace mención del municipio de León y no del resto del estado de Guanajuato porque si bien hay otras ciudades importantes en cuanto a desarrollo agrícola e industrial, como Irapuato, Celaya, Salamanca, San Francisco del Rincón y Moroleón, la ciudad de León es en donde se desarrollan la mayoría de las actividades de negocios, financieras y comerciales de la región, y se encuentra entre las cinco o seis ciudades más importantes de la República Mexicana. Además de que el municipio de León cuenta con el 58.4% del total de las empresas exportadoras del estado y de ellas, el 59.1% corresponden al sector cuero - calzado.

Este trabajo pretende presentar el crecimiento que han experimentado las exportaciones en el Estado de Guanajuato, haciendo hincapié en que dicho impulso no ha generado en la entidad el desarrollo económico y social esperado que se supone debe traer consigo el aumento de la actividad exportadora. De igual manera se mencionan algunos de los apoyos - instituciones y programas - a dicha actividad.

Para cumplir con este objetivo, se utilizaron datos estadísticos tanto de la evolución de las exportaciones como de los efectos que estas han generado en algunos otros aspectos, tales como atracción de inversiones - nacionales y extranjeras - , generación de empleos , tasa de desempleo, remuneraciones, disponibilidad de servicios de salud, vivienda y educación, entre otros.

Por lo anterior, se parte de la hipótesis de que el crecimiento que han experimentado las exportaciones en el Estado de Guanajuato no han logrado incorporar a las micro, pequeñas y medianas empresas tal como se planteó en un inicio al apoyar la actividad exportadora y por tanto, el impacto sobre el desarrollo socioeconómico de la región no ha sido el esperado aunque algunas variables muestren avances.

Para poder desarrollar este trabajo de investigación, se exponen en primer término las Teorías Clásica y la Neoclásica acerca del comercio internacional, y se hace mención a grandes rasgos, de algunos conceptos básicos utilizados en las Finanzas Internacionales.

En el capítulo 2, se presentan el entorno internacional y el nacional que imperaban a principios de la década de los noventa, y en donde se destacan las características de la economía mexicana y se hace mención el papel que las exportaciones jugaron en ese momento.

En el tercer capítulo se desarrolla propiamente el objeto de estudio de este trabajo, allí se hacen diversos análisis de los datos estadísticos recopilados. Debido a la magnitud del volumen exportado por el sector automotriz en el período señalado y sólo para efectos de comparaciones, se hacen dos tipos de análisis: uno que excluye a dicho sector y otro que lo incluye, sin dejar de resaltar la importancia que éste tiene en la actividad exportadora del estado. De igual manera se presenta un análisis de la Industria Maquiladora de Exportación para observar la importancia de ella en la entidad.

Para poder evaluar el desarrollo socioeconómico, se presenta por un lado la relación entre la inversión, el número y origen de las empresas y la generación de empleos de 1995 al 2000 y por otro lado los datos de la dinámica demográfica, educación, salud y vivienda así como los aspectos económicos de la población tanto en 1990 como en el año 2000 para de esta forma, observar si ha habido avance en estas variables que miden dicho desarrollo.

Una vez expuestos los resultados de la investigación, se muestran las conclusiones de la misma así como algunas propuestas. Por último, se presenta un apéndice en el cual se señalan diversas instituciones y programas implementados para apoyar al comercio exterior, en el estado.

De esta manera, espero que el presente trabajo sea útil al lector, al aportarle datos sobre la actividad exportadora, y sus repercusiones sobre el desarrollo socioeconómico de Guanajuato.

## CAPITULO I

### I. BASE TEORICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Para estudiar y entender a la economía internacional desde el punto de vista teórico, tenemos que conocer qué es y cuál es la terminología básica utilizada en ésta.

Al igual que existen diversas definiciones de economía, en la economía internacional sucede lo mismo. Para efectos del presente capítulo, se tomará la siguiente definición:

“ La economía internacional estudia la manera como interactúan diferentes economías en el proceso de asignar los recursos escasos para satisfacer las necesidades humanas ”<sup>2</sup>

En tanto la teoría económica general se ocupa de los problemas de una sola economía, la economía internacional se centra en los problemas de dos o más economías examinando los mismos problemas de la teoría económica general, pero analizándolos en un contexto internacional.

La economía internacional utiliza los mismos métodos fundamentales de análisis que las demás ramas de la economía, ya que la motivación y la conducta de los individuos y de las empresas son las mismas tanto en el comercio internacional como en el comercio interno. Sin embargo, ésta tiene nuevas y diferentes preocupaciones ya que el comercio internacional y la inversión, se llevan a cabo entre naciones independientes.

Por tanto, la materia objeto de estudio de la economía internacional consiste en analizar los temas que se plantean por los problemas especiales de la interacción económica entre los países soberanos. Dentro de los temas que se tienen que estudiar en la economía internacional se encuentran: ganancias del comercio, patrones del comercio, proteccionismo, balanza de pagos, tipos de cambio fijos y flexibles, depreciación, apreciación, devaluación,

revaluación , intervención del banco central y coordinación de la política económica internacional y el mercado internacional de capitales.

Así como la teoría económica se divide en Microeconomía y Macroeconomía, la economía internacional se divide en dos ramas principales:

- El Comercio Internacional – entendido como el intercambio de bienes y servicios entre residentes de diferentes países – y
- Las Finanzas Internacionales que se ocupan del mercado de cambios extranjeros y de la Balanza de Pagos.

El enfoque de la teoría del comercio internacional , por naturaleza, es básicamente microeconómico en tanto que el de las finanzas internacionales, es , por naturaleza, fundamentalmente macroeconómico.

En esta primer parte del capítulo, se describirán las Teorías Clásica y Neoclásica del Comercio Internacional para posteriormente describir algunas otras cuestiones teóricas en torno a las Finanzas Internacionales .

### 1.1 Teorías sobre el Comercio Internacional

Generalmente se ubica el año 1776 como la fecha de inicio de la economía como ciencia, cuando Adam Smith escribió su famoso libro “ La Riqueza de las Naciones ” y es en este tiempo también, cuando la economía internacional empieza a desarrollarse. De hecho, uno de los principales problemas a los que se enfrentó la teoría económica fue precisamente el Comercio Internacional.

Las teorías económicas no surgen del vacío sino de las necesidades de la sociedad, en un momento específico. En el siglo XVIII, cuando se inventó la máquina de vapor y los telares movidos por agua, cuando surgieron los derechos políticos, la economía, las naciones, etc . surge la Teoría Clásica del Comercio Internacional, la cual se asocia con Adam Smith, David Ricardo, Robert Torrens y John Stuart Mill.

Por otro lado, la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional que será desarrollada más adelante aparece aproximadamente un siglo después de las contribuciones de los clásicos.

Podríamos señalar que existen dos modelos que explican el por qué del Comercio Internacional:

- La Teoría Clásica o Modelo Ricardiano ( modelo de la ventaja comparativa basado en las diferencias en la productividad del trabajo ).
- La Teoría Neoclásica de la Dotación de Factores o Modelo Heckser – Ohlin ( modelo basado en las diferencias de recursos como única fuente del comercio internacional ).

### 1.1.1 Teoría Clásica del Comercio Internacional.

Esta teoría, también conocida como la Teoría de la Ventaja Comparativa, constituye uno de los grandes logros de la escuela clásica del pensamiento económico. Se ocupa fundamentalmente de responder a tres importantes cuestionamientos que son claves en la teoría del comercio internacional, a saber:

- ¿ Cuáles son las ganancias del comercio ? Es decir, ¿ Se benefician los países del comercio internacional ?
- ¿Cuál es la estructura o patrón del comercio ? En otras palabras, ¿ Qué bienes se exportan y que bienes se importan por cada país que comercia ?
- ¿ Cuáles son los términos del comercio ? En otras palabras, ¿ A qué precios se intercambian los bienes exportados e importados ?

Uno de los frecuentes errores en torno a la discusión del comercio internacional, es confundir la ventaja absoluta - desarrollada por Adam Smith - con la ventaja comparativa - desarrollada por David Ricardo -.

Adam Smith, recalco la importancia del libre comercio para incrementar la riqueza de todas las naciones comerciantes. Según él, el *comercio mutuamente beneficioso* se basa en el principio de la ventaja absoluta, concepto que se explicará un poco más adelante.

Adam Smith argumentaba lo siguiente: “ Un país puede ser más eficiente que otro en la producción de algunos bienes y menos eficiente que otro en la producción de otros bienes. Independientemente de la causa de la diferencia en la eficiencia, ambos países se pueden beneficiar si cada uno se especializa en la producción de aquello que puede hacer más eficientemente que el otro. Este patrón de especialización e intercambio internacional ( División Internacional del Trabajo ) es eficiente y conduce a una mayor producción de ambos bienes. En esto radica la esencia de las ganancias del comercio.

Con una mayor producción de ambos bienes, los dos países pueden disfrutar de mejores niveles de vida.<sup>3</sup>

Al argumentar que todos los países se podrían beneficiar con el libre comercio, Adam Smith promovió una política de “*laissez-faire*”, es decir, ausencia de interferencia gubernamental en los asuntos económicos. Con el libre comercio, los recursos del mundo podrían asignarse eficientemente generando ganancias para todos y cada uno de los países comerciantes.

El fundamento de la Teoría Clásica del Comercio Internacional se encuentra en la Teoría del “Valor - Trabajo”, que afirma que el trabajo es el único factor de producción y que en una economía cerrada los bienes se intercambian de acuerdo a las cantidades relativas de trabajo que contienen.

Como lo señala Chacholiades en su libro Economía Internacional, la teoría del Valor - Trabajo, es una sobresimplificación de la realidad por varias razones:

- el trabajo no es homogéneo
- el trabajo no es el único factor de producción ya que los bienes se producen mediante la combinación de tierra, trabajo y capital
- el costo de un bien depende tanto de la cantidad de trabajo utilizado como del tiempo invertido en la producción

---

<sup>3</sup> Chacholiades, Miltades Economía Internacional

A pesar de estas limitantes, resulta necesario tomarla como punto de partida para analizar el comercio internacional por dos razones básicas:

Por un lado permite presentar la naturaleza del problema de la especialización internacional y las ganancias del comercio y por otro lado, aún cuando se elimine el mundo simplificado en el que se basa, los resultados obtenidos a partir de ella, siguen siendo válidos.

### **Principio de la Ventaja Absoluta. ( Adam Smith ).**

Considérense dos países ( Estados Unidos e Inglaterra )dotados con trabajo homogéneo y dos bienes y supóngase que en un día de trabajo se producen 2 unidades de alimentos o 4 unidades de tela en Estados Unidos y 1 unidad de alimento o 6 unidades de tela en Inglaterra. Dicha situación puede ser ilustrada en una tabla para poder observar fácilmente el principio de la ventaja absoluta

*Tabla 1*

VENTAJA ABSOLUTA  
( Producción por unidad de trabajo )

	Estados Unidos	Inglaterra
Alimento	2	1
Tela	4	6

Fuente: Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional  
Mc. Graw Hill 1992 pág. 17

Como se puede observar en la tabla 1, Estados Unidos es más eficiente que Inglaterra en la producción de alimento porque con la misma cantidad de trabajo produce más alimentos que Inglaterra ya que 2 es más que 1. Igualmente, Inglaterra es más eficiente en la producción de tela ya que 6 es más que 4. esta situación expresa que Estados Unidos tiene una ventaja absoluta en la producción de alimentos e Inglaterra en la producción de tela.

Sin comercio internacional, el alimento es barato en Estados Unidos y costoso en Inglaterra así como la tela es barata en Inglaterra y costosa en Estados Unidos. Si se siguiera la regla de oro de los negocios rentables que es comprar barato y vender caro, la gente de negocios tendría un fuerte incentivo para comprar alimentos en Estados Unidos y venderlos en Inglaterra así como de comprar tela en Inglaterra y venderla en Estados Unidos.

“Así como el progreso técnico hace posible la producción de bienes con menores recursos, el Comercio Internacional permite a los países obtener bienes a menores precios, es decir, la adquisición indirecta de bienes a través del comercio internacional es equivalente al descubrimiento de técnicas de producción más eficientes”<sup>1</sup>

El sentido común indica que cada país debe estar en capacidad de producir alguna cosa y el comercio mutuamente beneficioso no necesariamente requiere que los exportadores tengan una ventaja absoluta sobre sus competidores extranjeros.

A comienzos del siglo XIX – cuatro décadas después de Adam Smith –, David Ricardo y Robert Torrens demostraron que el *comercio mutuamente beneficioso* es posible cuando existe una ventaja comparativa, una condición más débil que la ventaja absoluta. Por tanto, la ventaja absoluta solamente es un caso especial del principio general de la ventaja comparativa.

---

<sup>1</sup> idem Pág 18

Para corroborar lo anterior se plantea la siguiente cuestión:

¿ Qué sucedería si un país es más eficiente que otro en todas sus líneas de producción ?

David Ricardo consideró como típico el caso en el cual un país es más eficiente que otro en todas las líneas de producción. Aún bajo estas condiciones, se llegó a la conclusión de que el comercio puede beneficiar a ambos países.

### **Principio de la Ventaja Comparativa. ( David Ricardo )**

“ Un país avanzado puede ser más eficiente que un país en desarrollo en todas las líneas de producción, pero el grado de superioridad del primero puede ser diferente de un bien a otro. Según Ricardo, el país avanzado tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual el grado de superioridad del país es mayor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de superioridad es menor con relación al país en desarrollo”<sup>5</sup>.

Al igual que en el principio de la ventaja absoluta, el principio de la ventaja comparativa puede apreciarse claramente mediante una tabla que exprese la situación antes señalada, es decir, la situación en la cual un país tiene ventaja absoluta en la producción de los dos bienes.

Si tomamos como punto de partida la tabla anterior y se supone que en Estados Unidos se experimenta un gran avance en el progreso técnico que duplica la productividad del trabajo mientras que en Inglaterra permanece igual, la tabla quedaría de la siguiente forma

Tabla 2

VENTAJA COMPARATIVA  
( Producción por unidad de trabajo )

	Estados Unidos	Inglaterra
Alimento	4	1
Tela	8	6

Fuente: Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional  
Mc. Graw Hill 1992 pág. 19

En la tabla anterior podemos observar que Estados Unidos tiene ventaja absoluta en la producción tanto de alimentos como de tela, pero el grado de superioridad en alimentos es mayor (  $4 A / 1 A$  ) que su grado de superioridad en telas (  $8 T / 6 T$  ). Por consiguiente, Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en alimentos y una desventaja comparativa en tela. (  $4 A / 1 A > 8 T / 6 T$  )

De igual forma, se dice que el país en desarrollo - que en este caso es Inglaterra - tiene una ventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es menor y una desventaja comparativa en aquel bien en el cual su grado de inferioridad es mayor con relación al país avanzado.

$$( 6 T / 8 T > 1 A / 4 A )$$

Por tanto, Inglaterra tiene una ventaja comparativa en tela y una desventaja comparativa en alimentos.

La ventaja comparativa contrariamente a la ventaja absoluta, es un término relativo y es en este punto donde cabe hacerse la siguiente pregunta:

¿ Puede el comercio ser mutuamente beneficioso aún cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de cada bien ?

La respuesta es afirmativa y se resume en la Ley de La Ventaja Comparativa que señala lo siguiente:

### **Ley de la Ventaja Comparativa**

“ Cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción mundial de cada bien necesariamente se incrementa ( potencialmente ) con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio ”. El libre comercio es mutuamente beneficioso si y sólo si existe la ventaja comparativa. De no ser así, no existen bases para el comercio.”

La ley de la ventaja comparativa tiene validez general.

## **I.1.1. Teoría Neoclásica del Comercio Internacional.**

La teoría económica moderna explica el proceso del comercio internacional en términos un tanto más complejos, al utilizar los instrumentos de la teoría microeconómica.

Aunque el comercio es explicado en parte por diferencias en la productividad del trabajo, también refleja diferencias en los recursos de los países. Por ello, una perspectiva realista del comercio debe considerar no solamente el trabajo sino también otros factores de producción.

La Teoría de la Dotación de Factores es una de las más influyentes en la economía internacional al señalar que el comercio internacional está en gran medida orientado por las diferencias en los recursos de los países. Esta teoría fue desarrollada por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin a mediados del siglo XX, por lo que se le conoce también como la Teoría o Modelo Heckscher – Ohlin . Este modelo se basa en cuatro resultados fundamentales obtenidos en forma de teoremas <sup>7</sup>, los cuales serán presentados más adelante.

Como toda teoría, el modelo se fundamenta en ciertos supuestos simplificadores entre los que figuran los siguientes:

- *Existen dos países dotados con dos factores de producción homogéneos (tierra y capital ) que producen dos bienes.* Por lo anterior se le conoce generalmente como el modelo  $2 \times 2 \times 2$ .
- *La tecnología es igual en los dos países.* Este supuesto significa que tienen funciones de producción idénticas en la producción de los dos bienes.
- *Existen rendimientos constantes de escala.* Este supuesto significa que un cambio proporcional en todos los insumos origina que la producción cambie en el mismo porcentaje que los insumos.
- *Fuerte intensidad de factores.* Significa que un bien es intensivo en el uso de un factor con relación al otro bien.
- *Especialización incompleta.* Significa que ninguno de los dos países se especializan completamente en la producción de un solo bien aún después de la introducción del libre comercio.
- *Existe competencia perfecta.* Significa que todos los compradores y vendedores de un bien o de un factor son receptores de precios, los cuales están determinados por la oferta y la demanda.
- *Los factores son perfectamente móviles dentro de cada país pero perfectamente inmóviles entre países.*
- *Similitud de gustos.* Significa que los gustos en cada uno de los países son muy similares aunque no necesariamente idénticos e implica que si ambos países tienen el mismo ingreso y enfrentan los mismos precios de los bienes, ambos consumirían aproximadamente la misma canasta de bienes. En términos microeconómicos significa que ambos tienen el mismo *mapa de indiferencia social*.

---

<sup>7</sup> Un teorema se considera una conclusión universalmente válida, obtenida bajo un esquema lógico determinado, a partir de ciertos supuestos.

- *Existe libre comercio.* Significa que el comercio mundial esta libre de cualquier impedimento como son aranceles, cuotas y control de cambios.
- *No hay costos de transporte.*

Los últimos dos supuestos implican que el comercio de bienes iguala los precios de éstos entre las naciones por lo que los precios relativos de los bienes deben prevalecer en ambos países.

Cuando se presentan los supuestos la teoría podrá predecir la realidad. Es decir, el modelo rinde buenos resultados siempre y cuando se cumplan los supuestos.

Para que el modelo básico de Heckscher - Ohlin tenga validez lógica, se requiere que un bien sea intensivo en trabajo con relación a otro bien. El bien intensivo en trabajo es aquel que utiliza el mayor número de unidades de trabajo por unidad de capital a todas las razones salario - ingreso. Al igual que la ventaja comparativa, la intensidad de factores es un concepto relativo, ya que lo que es importante es la proporción en la que se utilizan el trabajo y el capital y no sus cantidades absolutas.

Otro concepto que necesita cierta aclaración es la abundancia de factores, ya que hay dos criterios para medirla: el criterio físico y el criterio económico.

El criterio físico, determina la abundancia de factores sobre la base de las cantidades físicas de trabajo y capital disponibles en ambos países. De acuerdo a éste, se dice que un país es relativamente abundante en trabajo con respecto al otro país si el primero esta dotado con mas unidades de trabajo ( o de trabajadores ) por unidad de capital.

El criterio económico clasifica los países como abundantes en trabajo o en capital sobre la base de relaciones salario - ingreso de equilibrio en autarquía, es decir, antes del comercio. De acuerdo a éste, un país es abundante en trabajo con relación al otro país si antes del comercio el trabajo es relativamente más barato en el primero que en el segundo ( es decir, si la relación salario - ingreso es menor que la del segundo país).

Como se señaló anteriormente, el modelo Heckscher – Ohlin se basa en cuatro teoremas:

- **Teorema de Heckscher – Ohlin** que establece que un país tiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que utiliza más intensivamente el factor que es abundante en ese país.
- **Teorema de la Igualación de los precios de los factores** que establece que el libre comercio internacional iguala los precios de los factores entre países, tanto en términos relativos como en términos absolutos y, de esta manera, sirve como sustituto de la movilidad internacional de factores.
- **Teorema de Stolper – Samuelson** que establece que un incremento en el precio relativo de un bien incrementa la retribución real del factor utilizado intensivamente en la producción de ese bien, y disminuye la retribución real del otro factor.
- **Teorema de Rybczynski** que establece que, cuando solo se incrementa un factor, la producción del bien que utiliza intensivamente ese factor también se expande, mientras que la producción del otro bien, se contrae, suponiendo que los coeficientes de producción están dados.

Una vez presentada a grandes rasgos en que consiste la teoría neoclásica del comercio internacional cabría preguntarse a que conclusión llega ésta.

La teoría básica de Heckscher – Ohlin llega a la siguiente conclusión:

**Los países tienden a exportar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta abundante.**

Ahora bien, teniendo como base las dos teorías del comercio internacional antes presentadas, cabría preguntarse hasta que punto ambas pueden ser verificadas en la realidad.

Dado que la teoría de la dotación de factores es una de las más influyentes en la economía internacional, ésta ha sido objeto de numerosas contrastaciones empíricas, las cuales no han sido favorables a la misma ya que los países generalmente no exportan lo que predice dicha teoría. Es decir, la evidencia empírica sobre la idea de que las diferencias en los recursos son el principal determinante de los patrones del comercio, es por lo general negativa. Estos resultados negativos de la evidencia empírica de este modelo sin duda alguna ponen en una situación difícil a los economistas.

En cuanto a la evidencia empírica del modelo ricardiano, Krugman <sup>8</sup> señala que la mejor respuesta para explicar el comportamiento del comercio internacional parece ser, volver a la idea ricardiana según la cual el modelo del comercio, viene determinado por las diferencias internacionales en tecnología más que por los recursos.

Sin embargo, muchos economistas ven al modelo ricardiano como limitado para servir de modelo básico del comercio internacional. Aún cuando el modelo Heckscher – Ohlin no se ha visto beneficiado con la contrastación empírica, ha ocupado un lugar central en la teoría del comercio internacional ya que permite el tratamiento simultaneo de los temas de la distribución del ingreso y del comercio.

En la actualidad, el tema clave de investigación acerca del comercio internacional es entender el origen de las diferencias tecnológicas.

## 1.2 Las Finanzas Internacionales.

Las finanzas internacionales se ocupan del mercado de cambios extranjero y de la Balanza de Pagos. La principal función del sistema monetario internacional es permitir que los procesos económicos fundamentales como son la producción y la distribución operen de la forma más ordenada y eficiente posible, para que de esta forma, se maximicen las ganancias del comercio.

Cuando el sistema monetario internacional funciona adecuadamente, el flujo de bienes y servicios es normal pero cuando no, este flujo se interrumpe y genera serias consecuencias para el bienestar económico de los países. Cuando los procesos de corto plazo no funcionan ordenadamente, los países que tienen grandes déficits de la Balanza de Pagos intentan resolverlos mediante la imposición de restricciones al comercio.

<sup>8</sup> Krugman Paul R. Economía Internacional. Teoría y Política  
Obstfeld Maurice Mc Graw Hill 1995 pag. 95

Como se planteó al principio del capítulo, para entender la economía internacional hay que conocer la terminología comúnmente utilizada.

La proporción en que un país puede comerciar con productos nacionales a cambio de productos importados se denomina **términos del comercio**.<sup>9</sup> Estos determinan como se distribuyen las ganancias del comercio entre los socios comerciales.

Antes de que una persona de un determinado país pueda comprar un producto hecho en otro, debe haber un intercambio monetario. Para comprarlos, debe adquirir la moneda extranjera del país al que le va a importar. El atractivo relativo de los bienes importados depende en gran parte del **tipo de cambio** que es el precio de una moneda en términos de otra.

Por tanto, para entender los patrones del comercio, se debe saber sobre los factores que determinan los tipos de cambio. En primer lugar, en el caso de cualquier par de países, existe un rango de tipos de cambio que puede conducir de manera automática, a que los dos países realicen las ganancias de la especialización y la ventaja comparativa y en segundo lugar, de ese rango, el tipo de cambio determinará que país saca más provecho del comercio. Es decir, **los tipos de cambio determinan los términos del comercio**.<sup>10</sup>

Lo expuesto anteriormente nos muestra que los precios de nuestros bienes en relación con nuestros competidores influyen directamente en la demanda, la producción y el empleo.

Una reducción de los precios de los competidores en términos de nuestra moneda y en relación con los precios a los que venden las empresas locales, altera la demanda a favor de los bienes extranjeros en detrimento de los nacionales. En cambio, cuando baja el valor de nuestra moneda en relación con otras, los bienes producidos dentro del país se vuelven relativamente más baratos generando así que la demanda interna y la demanda extranjera varíen a favor de los bienes de origen nacional aumentando de esta forma las exportaciones y disminuyendo las importaciones.

---

<sup>9</sup> Case, Karl. Fundamentos de Economía  
Prentice Hall pag. 982

<sup>10</sup> Idem Pág. 983

Al estar hablando de precios tanto de bienes nacionales como de bienes extranjeros, resulta necesario ahondar más sobre los tipos de cambio.

Una vez que ya sabemos que es el tipo de cambio, hay que mencionar que existen dos sistemas de tipos de cambio:

- Tipos de cambio fijo.
- Tipos de cambio flexibles.

- En un sistema de tipos de cambio fijos, los bancos centrales extranjeros están dispuestos a comprar y vender sus monedas a un precio fijado en términos de alguna otra. El hecho de que los bancos centrales estén dispuestos a comprar y vender cualquier cantidad de dólares\* a un tipo de cambio fijo, significa que los precios de mercado son, de hecho, iguales. Estos mantienen reservas - existencias de dólares y oro que pueden vender a cambio de dólares - para venderlas cuando deseen o cuando tengan que intervenir en el mercado de divisas. **La intervención es la compra o venta de divisas por parte del Banco Central.**

¿ De que depende el grado de intervención de un banco central en un sistema de tipos de cambio fijo ?

De la situación de la Balanza de Pagos, que es la que mide el grado en que deben de intervenir los bancos centrales en el **mercado de divisas**, entendido éste como el lugar en donde se compran y venden las diversas monedas del mundo.

Los tipos de cambio fijo funcionan como cualquier otro sistema de mantenimiento de los precios. Para mantener fijo el tipo de cambio, es necesario tener divisas con el fin de poder cambiarlas por la moneda nacional. Por tanto, en la medida en que el Banco Central tenga las reservas necesarias puede continuar interviniendo en dicho mercado para seguir manteniendo constante el tipo de cambio.

---

\* El dolar constituye la principal moneda de intercambio a nivel internacional

Si la Balanza de Pagos de un país presenta un déficit, el Banco Central acaba por quedarse sin reservas de divisas y no puede seguir interviniendo. Llegando a este punto, es probable que decida dejar de mantener fijo el tipo de cambio y devalúe su moneda.<sup>11</sup>

La combinación de una paridad cambiaria fija y una banda que permita gozar de una cierta flexibilidad se conoce con el nombre de **banda de fluctuación**.

- En un sistema de tipos de cambio flexibles, los bancos centrales permiten que éste se ajuste para igualar la oferta y la demanda de divisas. Dentro de este sistema, existen dos tipos de fluctuación:

**Fluctuación limpia** en donde los bancos centrales se mantienen totalmente al margen permitiendo que el tipo de cambio se determine libremente en los mercados de divisas. Dentro de ésta, las transacciones oficiales de reservas son nulas.

**Fluctuación sucia o dirigida** en donde los bancos centrales intervienen para comprar y vender divisas con el propósito de influir en el tipo de cambio. En ésta, existen transacciones oficiales de reservas.

En ocasiones la terminología utilizada para referirse a los tipos de cambio puede resultar muy confusa por lo que es necesario especificarla.

Los términos **depreciación** y **apreciación** son utilizados generalmente en el sistema de tipos de cambio flexibles entendidos como el descenso y el aumento del precio de una moneda con respecto a otra u otras respectivamente.

Los términos **devaluación** y **revaluación** se utilizan generalmente en el sistema de tipos de cambio fijos. Decimos que hay devaluación cuando el tipo de cambio o paridad fija se modifica bajando el precio de la moneda - el tipo de cambio oficial baja -. Es decir, las autoridades oficiales suben el precio de las monedas extranjeras en un sistema de tipos de cambio fijo. La situación contraria se refiere al término revaluación.

Sin duda alguna, otro de los conceptos sumamente importantes en la terminología de la economía internacional es la **Balanza de Pagos** que como se puede observar, se maneja frecuentemente.

<sup>11</sup> Situación presentada en México en diciembre de 1994

La Balanza de Pagos es el registro de las transacciones de los residentes de un país con los residentes del resto del mundo. Las principales transacciones incluyen el comercio de bienes y servicios, los pagos de transferencias y las transacciones de activos - incluyéndose tanto las privadas como las públicas - .<sup>12</sup>

Por tanto, se pueden distinguir dos grandes tipos de transacciones:

- **transacciones por cuenta corriente** que son las que se materializan en la compra y venta de bienes y servicios así como de pagos unilaterales
- **transacciones por cuenta de capital** que son transacciones de activos tanto de corto plazo como de largo plazo según sea el vencimiento de los activos - ya sea menor o mayor a un año -. Dentro de esta cuenta de capital, también se hace una distinción entre inversión de cartera e inversión directa

En función de lo anterior, dentro de la balanza de pagos pueden presentarse tres saldos:

**\*saldo en la cuenta corriente**

**\*saldo en la cuenta de capital**

**\*saldo de ajustes oficiales**

Aunque los tres son importantes, el último saldo señalado es básico, ya que representa la financiación del desequilibrio externo por parte de las autoridades monetarias como el Banco Central mostrando la magnitud de la intervención de las autoridades

---

<sup>12</sup> Dornbusch, Rudiger La Macroeconomía de una Economía Abierta  
Anton Bosch Editor, 1993 - pág. 13

Una cuestión sustancial es que las cuentas exteriores deben “cuadrar”, es decir, la cuestión fundamental de los pagos internacionales es muy sencilla: los individuos y las empresas tienen que pagar lo que compran en el extranjero.

Un país incurre en un déficit por cuenta corriente gastando en el extranjero más de lo que recibe por sus ventas al resto del mundo y ha de financiar dicho déficit vendiendo activos o pidiendo créditos exteriores. Estas ventas de activos o créditos implican que el país está incurriendo en un superávit por cuenta de capital. Por tanto, cualquier déficit por cuenta corriente ha de financiarse necesariamente por medio de una entrada compensatoria de capital:

$$\text{Déficit por cuenta corriente} + \text{entrada neta de capital} = 0$$

La ecuación anterior establece un punto fundamental: Si un país no tiene activos para vender, si no tiene reservas de divisas a las que recurrir y si nadie le presta, de alguna manera tiene que equilibrar su cuenta corriente, por muy doloroso y difícil que pueda ser.

El aumento de reservas oficiales también se denomina **superávit global de la balanza de pagos**:

$$\text{Superávit de la Balanza de Pagos} = \text{Aumento reservas oficiales de divisas} \\ = \text{superávit por cuenta corriente} + \text{entrada neta de capital privado.}$$

Si tanto la cuenta corriente como la cuenta de capital muestran un déficit, la Balanza Global de Pagos también mostrará un déficit lo que significa que el Banco Central está perdiendo reservas, lo que llevaría necesariamente a referirnos al saldo de ajustes oficiales.

Hasta aquí se ha presentado lo que la teoría económica señala acerca del comercio exterior, además de la terminología utilizada en economía internacional. En el siguiente capítulo se analizarán los entornos internacional y nacional que imperaban a principios de la década de 1990 así como las características que la economía mexicana presentaba y el papel que desempeñaron las exportaciones durante el periodo referido.

## CAPÍTULO II

### II. ANTECEDENTES HISTORICOS DEL MODELO DINÁMICO EXPORTADOR EN MÉXICO

#### 2.1. Entorno Internacional.

Entender las características de la política económica de cualquier país ( México en este caso ), requiere del conocimiento de cómo funciona el Sistema Económico Mundial.

De esta forma, todos los aspectos de la vida económica de una nación tienen relación con la economía de sus socios comerciales; por lo tanto, la formulación de la política económica nacional debe ser evaluada en correspondencia con sus efectos sobre la economía de los países con que comercia.

Ahora bien, para poder comprender la dinámica actual de la economía mundial, sería necesario retomar los antecedentes históricos de cómo y por qué surgió ésta. Para cumplir con esta parte, hay que tomar en cuenta el concepto de Orden Económico Internacional ( OEI ) y de esta forma, hablar del Nuevo Orden Internacional ( NOEI ).

#### 2.1.1. Orden Económico Internacional

¿ Qué se entiende por Orden Economico Internacional?

Según la distinción que hace Sara González en su libro, desde el punto de vista jurídico es: " El conjunto coherente de reglas jurídicas, orientadas en función de las finalidades políticas, económicas y sociales del sistema"<sup>13</sup>. Desde el punto de vista económico es: " El conjunto de normas que regulan las relaciones económicas internacionales"<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> González Sara, Temas de Organización Económica Internacional  
Mc. Graw Hill 1993 pag. 161

<sup>14</sup> Idem. Pag. 161

De acuerdo con las definiciones anteriores, el OEI constituye un concepto dinámico debido fundamentalmente al continuo cambio que se produce en la realidad económica internacional. Por lo tanto, las características del OEI son un claro reflejo de la realidad del momento histórico de que se trate.

Se pueden distinguir claramente cuatro etapas en el proceso de evolución del Orden Económico Internacional:

La primer etapa se remonta al inicio de la revolución Industrial en Inglaterra durante la segunda mitad del siglo XVIII y abarca fundamentalmente desde ésta hasta el inicio de la Primer Guerra Mundial en 1914. Durante esta etapa, nace y se desarrolla un orden económico internacional de carácter privado con poca participación del Estado en la economía y con cierto control en el intercambio del comercio internacional. Como se puede observar, en esta etapa el liberalismo económico tiene una importancia relevante.

La segunda etapa inicia al término de la Primer Guerra Mundial en 1918 y finaliza al terminar la Segunda Guerra Mundial en 1945. Esta etapa también es conocida con el nombre de desorden entre las guerras mundiales en donde las relaciones económicas internacionales estuvieron sujetas a grandes limitaciones con restricciones a la libre circulación de mercancías, mano de obra y capitales. Durante ésta, el proteccionismo tuvo una importancia vital debido a que los países más importantes o mejor dicho, a los principales en la escena mundial, decidieron afrontar sus problemas en forma individual y sin coordinación con el resto del mundo. Obviamente, esta característica agudizó los problemas económicos no solo de esos países sino también de muchos otros en vías de desarrollo.

Sin duda alguna, en este período, la intervención del Estado en la actividad económica fue muy importante y en él la teoría económica prevaleciente fue la keynesiana que propugnaba por una participación activa, aunque transitoria, del Estado en la economía. La tesis keynesiana resulta como respuesta a la incapacidad del modelo clásico para resolver la crisis del 29 / 33. Tuvo su mayor auge entre 1936 y los primeros años de los sesenta, cuando viene la reacción de los seguidores de Milton Friedman y "destruyen" las tesis keynesianas sobre la política fiscal y la intervención del Estado en la economía lo que propició la vuelta de la política monetaria como motor y regulador de la economía.

La tercer etapa se inicia al terminar la segunda guerra mundial y se extiende hasta principios de los años setenta. Es considerada como una etapa de reconstrucción de un orden económico internacional orientado hacia el libre mercado, cuya característica principal es la creación de un marco institucional de cooperación económica internacional que fomentaría la creación de organismos internacionales para la desregulación local y global.

En lo que se refiere al Comercio internacional, se creó el GATT ( Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ), institución patrocinada por Estados Unidos en contrapartida con la creación de la OIC ( Organización Internacional del Comercio) respaldada por la ONU. Su objetivo fundamental era el de evitar el proteccionismo y la limitación del comercio internacional. Para conseguir estos objetivos, el documento del GATT planteaba entre otras medidas, eliminar las barreras no arancelarias, reducir los aranceles, evitar el uso de subsidios, evitar la discriminación entre países ( cláusulas de nación más favorecida y de trato nacional ) para favorecer así el libre comercio internacional de bienes. México ingresó al GATT en 1986, casi al termino de su existencia ya que recientemente fue sustituida por la Organización Mundial del Comercio ( OMC ) a partir de enero de 1995.

En el ámbito financiero, se creó el FMI ( Fondo Monetario Internacional ), el cual surgió a raíz de la Conferencia de Bretton Woods en Estados Unidos con los objetivos de coordinar la política monetaria de los países miembros de la ONU y por ende, del Fondo, otorgar créditos a dichos países y también ser consultor para los gobiernos. En este punto, cabría recordar las famosas *cartas de intención* que México y seguramente infinidad de países, tuvieron que firmar al FMI para poder tener acceso a un crédito de este fondo. Dichas cartas de intención constituían una forma de guiar la política económica interna del país por parte de esa institución.

Además del FMI, también en esta época cuando termina la Segunda Guerra Mundial, la ONU creó otra institución denominada BM ( Banco Mundial ) la cual constituye un banco de desarrollo para apoyar con bajos costos de dinero, la implantación y creación de proyectos sociales en los países más pobres.

Como se puede observar, todas las instituciones señaladas con anterioridad, fueron creadas para dirigir a la economía mundial después de que terminara la Segunda Guerra Mundial

Durante esta tercera etapa, es innegable la supremacía política, militar y económica de Estados Unidos, quien estableció las bases del nuevo orden económico internacional, vigente después de terminado el conflicto armado, en el cual la filosofía económica era la de que el mercado era lo mejor a la hora de asignar los recursos así como que el libre comercio y la cooperación multilateral eran la solución.

Sin embargo, también durante esta época, se presentaron importantes tensiones económicas y cambios en las relaciones entre los mismos países desarrollados que desembocaron en importantes transformaciones en el escenario internacional, entre los que destacan el crecimiento de la economía mundial, la consolidación del sistema socialista y la descolonización política de importantes territorios de Asia y África. La propia dinámica del sistema económico mundial hizo que se incrementara la interdependencia económica, comercial, monetaria y financiera entre los diversos países y grupos de países, es decir, países desarrollados, en vías de desarrollo y socialistas. La famosa *guerra fría* entre Estados Unidos y la Unión Soviética constituyó un hecho fundamental durante esta época.

Como se mencionó, la tercera etapa termina a principios de la década de los setenta, por lo que se puede señalar que la cuarta etapa en el orden económico internacional, se inicia cuando el modelo anterior - con la supremacía de Estados Unidos - estaba por agotarse. Es importante señalar que esto no implica que este país perdiera importancia, sino que a partir de ese momento, tendría que conciliar con otros países como la Comunidad Económica Europea y Japón sus decisiones económicas de orden internacional.

Los años setenta, están marcados por una serie de eventos económicos importantes como son la crisis de los precios del petróleo, la crisis del dólar, la recuperación económica de Europa Occidental y de Japón, con el consecuente debilitamiento relativo del poder económico de Estados Unidos. También es importante señalar que ya desde esa década, los países socialistas también denominados de planificación central, comenzaban a tener ciertos problemas que años más tarde desembocarían prácticamente en su desaparición, lo que nos llevaría a identificar una quinta etapa en el orden económico internacional que inicia a fines de los años ochenta y principios de los noventa.

Sin duda alguna, uno de los eventos históricos más importantes que dieron origen a la nueva conformación mundial, fue la desaparición o la "transformación" de la Unión Soviética que tiene sus antecedentes, en la década de los años setenta y que no es sino hasta el comienzo de los ochenta, cuando la desaceleración del ritmo de crecimiento económico del bloque socialista, provocó prácticamente su fin.

De acuerdo a lo expuesto, la caída del sistema económico de planificación centralizada de los países de Europa Central y del Este, dan inicio a una nueva etapa del orden económico internacional.

Una vez que se ha presentado la evolución que han tenido las relaciones económicas internacionales mediante el concepto de orden económico internacional, se pretenderá describir la situación actual que enfrenta la economía mundial.

La nueva dinámica mundial basada en el aumento de la competencia internacional, los cambios en la estructura monetaria y financiera además de las innovaciones en la forma en que se organizó la producción, dieron como resultado un nuevo ordenamiento en la escala jerárquica de las naciones. Como ya se mencionó, podría hablarse de un "debilitamiento" en el aspecto económico de la hegemonía estadounidense junto con el fortalecimiento de Japón y de la Comunidad Europea, situación que generó en su momento discrepancias en cuanto a las políticas comerciales y financieras que se deberían seguir así como al reparto de áreas de influencia.

Si bien para recuperar su estabilidad financiera y el ritmo de crecimiento sostenido muchos países aplicaron medidas comerciales proteccionistas, se presentaba al mismo tiempo, el fenómeno de auge de los acuerdos comerciales bilaterales, regionales o de bloques. Esta última situación es considerada como la característica del presente lo que lleva a una mayor apertura del comercio mundial, fundamentada en el principio de la no discriminación y la extensión del proceso de globalización en el marco de una economía mundial diferente, que fomenta la cooperación internacional.

Como se puede observar, el hecho de que la política comercial exterior de México sea de apertura, tiene mucho que ver con la nueva estructura de la economía mundial.

Actualmente el mundo está económicamente conformado por regiones o bloques y no por países. Hasta antes de la desaparición de la URSS, se hablaba de una lucha ideológica entre el Comunismo y el Capitalismo. Ahora se habla de la confrontación Norte- Sur, aunque solo tres zonas del Norte son las más ricas: Norteamérica, Europa y la Cuenca del Pacífico.<sup>15</sup>

¿ Cómo funciona la lógica del sistema económico mundial actualmente ?

A grandes rasgos, la lógica de este sistema es el siguiente:

El crecimiento económico sostenido de los países industrializados constituye el motor de crecimiento del resto del sistema, el cual no debe ser especulativo sino proclive a mejorar las expectativas de la producción y del empleo sin acelerar la inflación. Las políticas monetaria y fiscal así como los cambios estructurales, la educación, la capacitación, la investigación, etc., deben de contribuir a que éste se lleve a cabo. Todo lo anterior deriva en dos aspectos: la liberalización del mercado internacional y la generación de mayores flujos de ahorro en la economía mundial

De esta forma , en los últimos años se vive una interdependencia económica global a nivel mundial, mejor conocida como Globalización Económica Mundial. Este fenómeno de interdependencia es multifactorial, es decir, algunos países dependen de las materias primas y / o mano de obra de otros y en otros casos – como lamentablemente está sucediendo con nuestro país- , la supervivencia económica de las naciones en desarrollo depende en gran medida de las exportaciones hacia las naciones industriales.<sup>16</sup>

Hasta ahora, este fenómeno también denominado: “multidimensionalidad” , es un fenómeno asimétrico que explica el desarrollo desigual de la economía mundial, tendiendo a la internacionalización de las actividades productivas.<sup>17</sup>

<sup>15</sup> Schetno, Macano / Economía Internacional  
Grupo Editorial Iberoamérica / 1994 / pag. 8

<sup>16</sup> Carbaugh, Robert / Economía Internacional  
Thomson Editores / 1998 / pag. 2

<sup>17</sup> González Sara / op cit / pag. 180

Esta se puede presentar de tres formas:

- Históricamente, la implantación de las empresas multinacionales se sustenta en la importación de productos primarios,
- Mas recientemente, se presentó el movimiento de multinacionalización de los bancos, para financiar a las empresas multinacionales industriales; y
- Creación de filiales de producción en el extranjero.

Las formas anteriores son interdependientes, es decir, que cada país puede tener con otros diferentes tipos de interacción, por lo que tanto las relaciones entre las naciones, como la estructura de las mismas se ven afectadas.

El proceso de internacionalización que se mencionó, se ha puesto de manifiesto en los países en vías de desarrollo, mediante la atracción de las empresas multinacionales por parte de los gobiernos de éstos para relanzar sus economías. Dicha situación se puede observar en el aumento de la instalación de empresas maquiladoras en sus territorios además de la implementación de políticas que incrementen o fomenten la apertura comercial.

Por lo tanto, podríamos concluir que los primeros años de la década de los noventa, están marcados como los años en que se inicia la era de la interdependencia y de la nueva división del trabajo a nivel mundial y que a lo largo de ésta, se consolidan los bloques comerciales y se da la apertura en países y empresas.

De esta manera, el mundo está marcado por la globalización de la producción y de los sistemas financieros en donde se le ve como un solo mercado, generando así que se agudice la competencia.

Presentado el entorno internacional que se vivía en los años noventa, se pasará a describir el entorno nacional, que tenía México durante ese mismo periodo

## 2.2. Entorno Nacional

Actualmente, la capacidad de un país para lograr un desarrollo sostenido se determina en gran parte por la forma en que éste se incorpora al proceso de globalización, por lo que las nuevas estrategias de desarrollo nacional se deben de plantear desde la perspectiva de la participación internacional.

Evidentemente, la ampliación de la participación de los países en el mercado internacional, esto es, la apertura de las fronteras del país al comercio internacional fue sumamente importante ya que constituyó la única forma de incorporarse al proceso de globalización.

Pero antes de hablar de la forma en que México se incorporó a dicho proceso, resulta conveniente hacer un poco de historia y describir cuales eran las circunstancias y características de la economía mexicana a principios de los años noventa.

### 2.2.1. Características de la Economía Mexicana en la primera mitad de la década de los noventa.

Para poder describir la situación económica de México en el periodo arriba señalado, resulta conveniente remontarse unos pocos años atrás, que abarcarían el inicio del sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

Sin duda, el cambio de una administración a otra marcaría algunos cambios en la política económica del nuevo gobierno dadas las características en que se recibía al país.

Las condiciones en que asumió Carlos Salinas de Gortari la economía mexicana podrían resumirse de la siguiente manera: Una grave crisis económica con actividades productivas estancadas frente a un mercado interno deprimido debido - entre otras cosas- a los altos niveles de inflación alcanzados en el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, aunada a una falta de inversión en el país.

En términos generales, desde que asumió el gobierno Salinas de Gortari, se comenzaron a observar cambios en la economía entre los que figura el retiro paulatino del Estado iniciado por Miguel de la Madrid, lo que le dio al sector privado un papel protagonista en el desarrollo del país. Para ello, se privatizaron empresas paraestatales, hubo cambios a la reglamentación de la Ley de Inversiones Extranjeras, se comenzó a dar la apertura comercial, se renegoció la deuda externa, hubo concertación entre los diversos sectores para combatir la inflación, se pusieron en marcha políticas de modernización, hubo retorno de capitales, etc.

Pero concretamente, para tratar de resolver la situación en la que recibió al país e impulsar el crecimiento económico, el gobierno salinista al iniciar su gestión, suscribió el 12 de diciembre de 1988 un programa económico denominado Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) y que más tarde se le conoció con el nombre de Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, el cual tenía como objetivos fundamentales, consolidar la estabilidad económica de México, permitir el tránsito hacia el crecimiento sostenido sin inflación y con equidad.

Se recordara que durante el sexenio de Miguel de la Madrid se firmaron diversos pactos como el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), el Programa de Aliento y Crecimiento (PAC) y el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), siendo este el último del sexenio y al cual sustituiría el PECE por lo que se le puede considerar como el instrumento de transición entre el programa de estabilización y la nueva estrategia de recuperación y crecimiento económico propuesto por el gobierno entrante.<sup>18</sup>

Uno de los puntos importantes de este programa - y en sí de toda la política económica de Salinas de Gortari- fue el abatimiento y control de la inflación como condición para el inicio del proceso de crecimiento económico. Por lo tanto, el control de la inflación constituyó el principal objetivo de la política económica salinista. Los datos que reflejan lo anterior pueden ser observados en la siguiente tabla en donde se presentan los datos de inflación de dos años, uno el sexenio anterior y uno del entrante:

---

<sup>18</sup> Méndez Morales, J. Silvestre. Pasado, presente y futuro de la Economía Mexicana. Editorial Panorama pag. 99

*Tabla 1*

Inflación anual en 1987	160%
Inflación anual en 1994	7.2 %

Fuente: Índice de Precios al Consumidor.

Banco de México

En lo que se refiere al PIB, éste observó una disminución en su ritmo de crecimiento ya que se puso mayor énfasis en el control de la inflación que en fomento de la inversión productiva.

Según analistas, el salario perdió su poder adquisitivo en 45 % durante el período en que estuvo vigente este programa. Hubo una disminución de la demanda efectiva que dejó prácticamente fuera del consumo a casi 40 millones de mexicanos.

Debido al cierre de micro, pequeñas y medianas empresas por la apertura comercial como una de las causas principales, se elevó el subempleo y el desempleo.

Hubo una reducción del Gasto Público en lo que se refiere a infraestructura, educación, salud y vivienda.

Se dio el aumento de la economía informal, del comercio ambulante así como de otros problemas sociales en donde la inseguridad se puso de manifiesto.

Además del PECE, también se elaboró - como en todo sexenio - el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 en el que se incluyeron otros programas nacionales como el de salud, modernización de la educación, de alimentación y los otros dos más conocidos PRONASOL y PROCAMPO. Así mismo, se llevaron a cabo las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos que culminaron con la entrada en vigor de dicho tratado el 1° de enero de 1994.

De esta forma, tanto el PECE como en general la estrategia fundamental del gobierno de Carlos Salinas de Gortari manifiesta en el PND 1989-1994, estuvieron encaminados a la consolidación de la estabilidad económica del país para avanzar en el crecimiento económico en donde el combate a la inflación tuvo una importancia vital como ya lo habíamos señalado.

Si se hiciera una evaluación del período 1989-1994 se observaría que con la aplicación de las medidas económicas aplicadas por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se lograron alcanzar las metas de estabilidad macroeconómica reflejada en términos de menor inflación, menores tasas de interés, mayor equilibrio fiscal y modernización del Estado. Sin embargo, en el ámbito microeconómico, los logros anteriores no pudieron hacerse patentes lo que desembocó en malas operaciones de las unidades productivas y en menores niveles de bienestar para la población.

Aunque a este período se le asocian logros económicos — que ya mencionamos — es conveniente señalar que éstos no se dieron en ciertos rubros; tal es el caso del crecimiento económico.

De acuerdo a las metas propuestas en el PND 1988-1994, se esperaba durante todo el sexenio un crecimiento promedio anual superior al 4 % y el real fue de 2.7 %. Si bien en los tres primeros años fueron algo altas las tasas de crecimiento, los que le siguieron, mostraron una clara contracción lo que redujo al final el promedio. En esta segunda mitad del sexenio, la disminución del crecimiento económico se debió — entre otras cosas — al menor dinamismo del consumo privado y de la inversión. A nivel sectorial, las actividades más deprimidas fueron las agropecuarias, las manufactureras, las de comercio y los servicios comunales, únicamente la construcción, el transporte, el almacenamiento, las comunicaciones y los servicios financieros mostraron índices superiores a los de los tres primeros años.

En lo que respecta a las exportaciones, estas mostraron un crecimiento anual promedio de alrededor del 3 % que no fueron suficientes para lograr un equilibrio ya que las importaciones crecieron anualmente a un promedio de 14.6 %, muy por arriba de lo estimado, que era del 5.7 %.<sup>19</sup>

La política económica seguida durante este sexenio, considerada neoliberal, modernizadora, privatizadora y de apertura comercial, generó además de lo anteriormente dicho, una mayor concentración del ingreso con su conllevada situación de marginación y con esto, la agudización de los problemas sociales que más tarde se verían reflejados en ciertos eventos como la aparición en el escenario político y social del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Chiapas y de otros movimientos por el estilo en otras entidades como Guerrero y Oaxaca - estados claramente en situación de pobreza -.

Independientemente de que se haya hablado en los renglones anteriores de una evaluación del periodo que abarca el sexenio, resulta necesario hacer mención de otros hechos de suma importancia que se presentaron en la primer mitad de los años noventa: uno de ellos tuvo lugar dentro del periodo referido y otro - al iniciar el sexenio de Ernesto Zedillo.

Ante el panorama de una inflación baja y con la finalidad de simplificar las operaciones comerciales y administrativas, el gobierno federal decidió quitarle tres ceros a la moneda por lo que en la primer semana de junio de 1992 envió a la Cámara de Diputados una iniciativa para reformar la Ley Monetaria y propiciar la acuñación de nuevas monedas.

La llamada *simplificación administrativa de la moneda* fue aprobada en ese mismo año e inició su primera etapa en 1993 bajo la leyenda de **nuevos pesos** la cual desaparecería gradualmente para volver a ser solo peso. Desde ese año, comenzaron a circular en el país los nuevos pesos en sus diferentes denominaciones. Este es uno de los hechos.

El otro - sumamente importante- se refiere a la devaluación de 1994 con sus respectivas consecuencias sobre la economía. Durante 1995, México vivió una de las más fuertes recesiones de su historia - cuyo detonador fundamental para que estallara la crisis fue precisamente la devaluación arriba señalada.

#### ¿Cómo se gestó la devaluación del 20 de diciembre de 1994?

Ya desde fines del mes de noviembre de 1994, se comenzaban a presentar ciertas señales que alertaban contra una inminente devaluación del peso frente al dólar. El hecho de una fuerte salida de divisas - más de 5 000 millones de dólares - durante la segunda mitad de noviembre de 1994 - con su consecuente oleaje especulativo contra nuestra moneda, desembocó en la devaluación del

15 % del peso frente al dólar el 20 de diciembre de ese año y que fue anunciada por el entonces secretario de Hacienda, Jaime Serra Puche y por el gobernador del Banco de México, Miguel Mancera Aguayo. La razón de ésta también conocida como el **error de diciembre** y que quedará marcado en la historia económica de México, fue el déficit en cuenta corriente que tenía México en ese entonces, el cual, ya era imposible de ser financiado y ante la incapacidad de conseguir el capital necesario para cumplir con sus compromisos con el exterior, las autoridades decidieron devaluar.

El desequilibrio con el exterior puede ser atribuido a tres causas:

- déficit fiscal del gobierno
- los tesobonos y la deuda pública
- las carencias estructurales de la economía para convertir el ahorro en inversión y éste a su vez en empleos productivos, exportaciones y menos pobreza.

Según algunos analistas, de entre las tres causas señaladas, la tercera es la más importante.<sup>20</sup> Con esto, antes de que terminara el año, las autoridades financieras decidieron dejar libre el tipo de cambio del peso frente al dólar terminando con la política cambiaria de las bandas. Con este error de diciembre, se puso fin a las expectativas tan favorables que tenía nuestro país fideadas en el modelo de desarrollo salinista de apertura, globalización y libre comercio.

Sin duda alguna, 1995 constituye uno de los peores años de la economía mexicana: devaluación, disparo en las tasas de interés, incertidumbre, inflación, desconfianza, desempleo, quiebras, aumento de la pobreza, catástrofe financiera para la planta productiva, drástica caída del PIB, etc.

La estabilización de la economía por parte de las autoridades financieras, estuvo marcada por la paralización del mercado interno tratando de evitar una espiral inflacionaria. Entre las medidas que se tomaron resaltan la congelación de los salarios, la restricción del crédito y de la circulación monetaria; todo ello encaminado en fijar un techo para los precios, ya que la mayoría de éstos, se liberalizaron.

Pero para hablar de lo sucedido durante ese año, hay que hablar de las diversas acciones que se tomaron a lo largo de 1995 para tratar de resolver la grave situación.

Debido a la falla en los pronósticos acerca del desenvolvimiento de la economía mexicana durante 1995, se formularon en un solo año, tres programas económicos: el AUSEE ( Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica ), el PARAUSEE ( Programa de Acción para Reforzar el AUSEE) y el ARE ( Alianza para la Recuperación Económica ).

Entre estos programas de reestructuración figuran las UDIS ( Unidades de Inversión ), el ADE ( Acuerdo de Apoyo a Deudores de la Banca ) que entró en vigor el 23 de agosto de 1995. Además de estos programas, se reforzaron esquemas de capitalización a través del FOBAPROA ( Fondo Bancario de Protección al Ahorro ) y del PROCAPTE ( Programa de Capitalización Temporal ). A pesar de éstos, la creciente cartera vencida y la nula reactivación económica, fueron los principales problemas que llevaron al deterioro de la banca.

A grandes rasgos, estos fueron los programas diseñados en un 1995 sumamente difícil para la economía mexicana. De esta forma, el AUSEE, el PARAUSEE y el ARE sustituyeron a los pactos y se convirtieron en la modalidad del sexenio de Ernesto Zedillo.

Ante este panorama vivido en ese año, las perspectivas hacia el año siguiente se tomaban alentadoras debidas en gran medida a la tesis de que la recuperación económica estaría fundamentada en el sector exportador por lo que se procederá a analizar el papel de las exportaciones en el crecimiento de México a partir de 1996.

### 2.2.2 El papel de las exportaciones en el crecimiento económico del país.

La exportación paso de ser de un sueño a una realidad. Con la globalización de los mercados y la irreversible tendencia de apertura comercial, las empresas de todo el mundo tuvieron que replantear sus procesos y estrategias para competir en un mercado tendiente a borrar sus fronteras para que los bienes y servicios circularan libremente, teniendo como unico limite la calidad de los mismos.

Obviamente, nuestro país no fue ajeno a dicha tendencia. Como se sabe, México estaba catalogado como un país monoexportador dedicado fundamentalmente a la venta internacional de petróleo, por lo que el país debería de afrontar grandes retos de lo que la actividad exportadora representaba.

Antes de la apertura comercial, la estructura de la producción nacional derivada de la protección industrial que vivió México durante mucho tiempo, indujo a una asignación ineficiente de los recursos en la economía mexicana en donde los productores se orientaban al mercado interno y como estaban protegidos, no se preocupaban por la calidad lo que generaba que sus productos no fueran competitivos en los mercados internacionales.

Sin embargo, debido a la apertura y al TLCAN ( Tratado de Libre Comercio de America del Norte ) la situación arriba descrita cambió casi radicalmente. En un lapso de cuatro años de vigor del T.L.C. las exportaciones mexicanas representaron 27 % del PIB en 1997, en lugar de 14 % en 1994. Entre 1994 y 1997, la presencia de las exportaciones mexicanas entre las compras estadounidenses al exterior, pasó de representar el 6.8 % hasta el 9.2 % , en donde México se convirtió en el segundo socio comercial de Estados Unidos sólo después de Canadá. Antes del T.L.C. nuestro país ocupaba el tercer sitio detrás de Canadá y Japón.<sup>21</sup>

La participación de las exportaciones mexicanas así como el de las importaciones, puede observarse con claridad en el siguiente cuadro:

---

<sup>21</sup> Revista Mundo Ejecutivo Febrero, 1998 pág 16

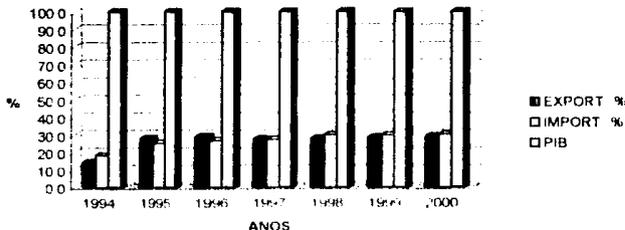
## Cuadro 1

## PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES EN EL PIB.

AÑO	PIB (mill. Dólares)*	%	EXPORTACIONES (mill. Dólares)	%	IMPORTACIONES (mill. Dólares)	%
1994	433 147.0	100.0	60 882.2	14.1	79 345.9	18.3
1995	286 167.8	100.0	79 541.5	27.8	72 453.0	25.3
1996	332 874.0	100.0	95 999.8	28.8	89 468.8	26.8
1997	401 576.5	100.0	110 431.4	27.5	109 807.8	27.3
1998	420 883.1	100.0	117 459.6	27.9	125 373.1	29.8
1999	479 990.1	100.0	136 391.1	28.4	141 974.8	29.6
2000	574 530.1	100.0	166 424.0	29.0	174 472.9	30.1

\* Para obtener el PIB en millones de dólares, se dividieron las cifras en millones de pesos corrientes entre el tipo de cambio promedio en cada uno de los años

Fuente: Estadísticas del Comercio Exterior de México  
 Información preliminar enero-abril 2001  
 INEGI Mayo, 2001

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES EN EL PIB.  
ESTRUCTURA PORCENTUAL.  
1994-2000

Como se puede apreciar en el cuadro y la gráfica anterior, la participación de las exportaciones se elevó de un año a otro casi al doble aunque también aumentaron las importaciones. En este punto, habría que señalar que sucedió con la balanza comercial para lo cual se presenta el siguiente cuadro:

*Cuadro 2*

SECTOR EXTERNO  
( millones de dólares)

PERIODO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	BALANZA COMERCIAL
1994	60 882.2	79 345.9	-18 463.7
1995	79 541.5	72 453.0	7 088.5
1996	95 999.8	89 468.8	6 531.0
1997	110 431.4	109 807.8	623.6
1998	117 459.6	125 373.1	- 7 913.5
1999	136 391.1	141 974.8	- 5 583.7
2000	166 424.0	174 472.9	- 8 048.9

FUENTE: Balanza Comercial de México.  
Estadísticas Económicas INEGI Mayo, 2001

Como se puede observar en los datos anteriores el déficit comercial de México fue disminuyendo paulatinamente hasta llegar a alcanzar un superávit en tres años consecutivos - de 1995 a 1997. Posteriormente el déficit apareció de nueva cuenta, merementándose de 1999 a 2000 en un 44.1 %.

Hasta antes de la crisis económica de 1995, el crecimiento de las exportaciones, la generación de empleo, el saneamiento de las finanzas públicas y el equilibrio de la balanza comercial se atribuyeron al Tratado de Libre Comercio de América del Norte ( TLCAN ), el cual constituyó la moda del sexenio salinista para integrar a México en la globalización.

Sin embargo, con la aparición de la crisis el argumento oficial acerca del crecimiento de las exportaciones fue que gracias a las medidas económicas para estabilizar la economía se había logrado que éstas crecieran de una manera importante durante ese año. De esta forma, se comenzaron a dar más apoyos a los exportadores constituyéndose así dicha actividad en una de las bases fundamentales sino es que la única en que se fincaría la recuperación y crecimiento económico del país.

Según datos de la SECOFI ( Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ), en 1994 las exportaciones de México hacia Estados Unidos crecieron 28.5 % mientras que a Canadá aumentaron 17.4 %. En los primeros meses de 1995, crecieron éstas 30.5 % y 24.7 % respectivamente

Sin duda alguna, el papel que jugó el TLCAN en el crecimiento de las exportaciones como nuevo motor de crecimiento fue muy importante no en sí mismo por el Tratado, sino por el hecho de crear un derecho a los mercados dando cierta certidumbre a los productores mexicanos. En el apéndice del presente trabajo se mencionan los apoyos institucionales a la actividad exportadora

Sin embargo, el auge de la actividad exportadora ha favorecido a un número muy pequeño de empresas -- generalmente grandes -- con dominio en el mercado y con capital transnacional. Así lo reflejan los siguientes datos: de más de 1.5 millones de empresas que existían en México hasta 1995, 20,000 exportaban y de ellas solo 300 eran las que mayor volumen de exportación tenían

Durante 1995, las industrias más beneficiadas fueron la automovilística cuyas exportaciones crecieron 70 % en ese año, la inmerometalúrgica con un crecimiento promedio de 90 % y la maquiladora de exportación. Otras

exportaciones que también crecieron fueron las de algodón ( 562 % ), café crudo ( 108 % ), ganado vacuno ( 97.9 % ), automotores para transporte de carga ( 125 % ), hierro en barra y lingotes ( 127 % ) y combustóleo ( 510 % ) entre otros.<sup>22</sup>

Con base en datos publicados por la SECOFI y por el INEGI, se puede afirmar que desde que se firmó el TLCAN comenzó a disminuir – mas no a desaparecer – el déficit en la balanza comercial de nuestro país con Estados Unidos y Canadá. Entre 1992 y 1993 , éste disminuyó de 11, 581 millones de dólares a 8, 088 millones de dólares debido al aumento sustancial de los productos fabricados por grandes empresas transnacionales que operaban en México.

De acuerdo a una información difundida por SECOFI acerca de la evaluación del primer semestre de 1994, se señaló que el intercambio comercial de México con Estados Unidos había crecido 17.5 % respecto al mismo periodo de 1993 , en donde las exportaciones mexicanas hacia ese país habían crecido 20.5 % y las de Estados Unidos hacia nuestro país, 10.8 %. La relación comercial con Canadá aumento 33.3 % durante los primeros seis meses de 1994 con respecto al primer semestre de 1993, en donde las exportaciones de México hacia Canadá , crecieron 36.1 % y las canadienses a México, 36.4 %.

Entre los rubros que tuvieron mayor actividad comercial figuran computadoras y sus partes, motores para vehículos, hilos y cables eléctricos, automóviles, cebolla, conservas de fruta, goma de mascar y dulce, pan y galletas, cueros y pieles de bovino, camisetas de punto, suéteres y jerseys, velocímetros, tacómetros y sus partes. Las exportaciones de estos productos observaron durante 1994 un crecimiento que va desde 50 % hasta 200 %, y en 1995, constituyeron el puntal de la actividad exportadora.

En función de los datos presentados podría señalarse que el aumento de las exportaciones fue producto de la combinación de la crisis económica y del TLC.

---

<sup>22</sup> Revista Época - 18 de diciembre de 1995 - pag. 42-43

También es importante mencionar que el crecimiento experimentado de las exportaciones de los productos ya señalados, obedeció en gran parte al incremento de la Inversión Extranjera en algunos de esos rubros, ya que las empresas aradoras prefieren tener a sus proveedores cerca de sus plantas con el objeto de reducir sus costos de operación así como sus costos de producción en donde la mano de obra barata juega un papel sumamente importante.

Generalmente estas empresas se instalaron en el norte de nuestro país en donde se puede optar por tecnologías intensivas en mano de obra o una mezcla de tecnología de punta con mano de obra pudiendo establecer una relación costo / productividad atractiva. Recordemos que el norte de México está asociado con un mayor desarrollo regional en donde el sector agrícola es el más dinámico del país y en donde también existe una buena infraestructura carretera.

Como se puede ver en función de lo escrito con anterioridad, el papel que las exportaciones han jugado en el crecimiento económico de México a partir de la entrada en vigor del TLC y posteriormente a raíz de la grave crisis que sufrió nuestro país en 1995 ha sido muy importante.

Al igual que a nivel nacional, el Estado de Guanajuato no podía quedar exento de esta situación. En los últimos años, este Estado de la República se ha constituido como una de las economías más dinámicas del país en cuanto a esta actividad, enfrentando así el desarrollo y las oportunidades planteadas por la globalización económica y la integración de la economía nacional a la economía mundial. Los sectores productivos han establecido importantes canales de comercialización dirigidos fundamentalmente hacia el bloque comercial norteamericano, lo que ha generado el aumento de las exportaciones pero paralelamente otro en las importaciones. En este punto, lamentablemente no se puede ahondar con datos estadísticos ya que no existe información detallada sobre la balanza comercial estatal, ya que solamente existen datos sobre exportaciones.

Pero no basta solamente con mencionar este *nuevo motor de crecimiento*, sino de ir más allá y poder analizar - en función de la teoría económica y de algunos otros datos estadísticos - los efectos que este incremento de la actividad exportadora, ha traído sobre la actividad productiva y sobre la población de la región, tema del presente trabajo de investigación. En este punto, también conoceremos la respuesta a los siguientes cuestionamientos:

- ¿ A que obedeció el dinamismo de las exportaciones en el estado de Guanajuato ?
- ¿ El auge exportador en el Estado ha repercutido favorablemente en el desarrollo socioeconómico de la región ?

Una vez analizado tanto el entorno internacional como el entorno nacional, se procederá a mostrar el comportamiento y la evolución de las exportaciones en Guanajuato así como sus repercusiones en el desarrollo socioeconómico del mismo.

### CAPITULO III

## III. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN EL ESTADO DE GUANAJUATO Y SU IMPACTO SOBRE EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA REGIÓN.

En el segundo capítulo se hizo un breve análisis de cómo las exportaciones han jugado un importante papel en el desarrollo económico de México. En este capítulo, se expondrá la evolución que éstas han tenido en el Estado de Guanajuato, sus repercusiones en el mismo, así como también el desarrollo que la industria maquiladora ha tenido dentro del Estado.

### 3.1 Evolución de las exportaciones .

El Estado de Guanajuato, situado en el centro de la República Mexicana con una extensión territorial de 30 589 Km<sup>2</sup> y que ocupa el 1.5 % del territorio nacional, cuenta con una infraestructura suficiente en materia de servicios y comunicaciones, lo que lo hace atractivo en materia de inversión tanto nacional como extranjera.

Para efectos de poder analizar la evolución de las exportaciones en el Estado durante el periodo señalado, se requiere dividirlo en dos etapas: una antes y otra después de 1995, debido fundamentalmente a la disponibilidad de información

## PRIMER ETAPA.

Como se menciona en el capítulo anterior, después de la grave crisis que vivió México durante 1995, la actividad económica del país estuvo sustentada en gran parte por la actividad exportadora.

Ante el panorama de una economía abierta, al Estado de Guanajuato se le presentaban tanto grandes oportunidades como enormes retos. La estructura productiva de Guanajuato al igual que la del resto del país, se vio protegida durante mucho tiempo, creando así, un sesgo anti-exportador en donde los sectores productivos dependían en gran parte del mercado interno ( situación por demás positiva pero que con la crisis se vio seriamente afectada ). Asimismo, la organización industrial del Estado, se basaba fundamentalmente en micro, pequeñas y medianas empresas lo que parecería hacer más difícil su penetración en los mercados exteriores.

Dentro de las principales actividades económicas destacaban: la agropecuaria y agroindustrial, del calzado y curtiduría, producción de fungicidas e insecticidas, producción de oro y plata y producción pesquera de Estados sin litoral, ya que el Estado cuenta con varias presas. Por lo que respecta a la actividad exportadora, sus principales productos eran: brócoli, coliflor, ajo, fresas, espárragos, bota vaquera, calzado, productos de cuero, productos químicos, textiles y ropa, artesanías y autopartes. El destino de sus exportaciones eran a Estados Unidos, a la Comunidad Económica Europea, Canadá y Japón, principalmente, lo que no implica que actualmente ya no lo sean.

Si bien se habla de una actividad exportadora, no existen datos anteriores a 1995 que puedan mostrar que y cuánto se exportaba desde el Estado de Guanajuato, ya que los datos sobre las exportaciones e importaciones sólo se elaboraban en el agregado nacional. De esta manera quedaría establecida la primer etapa.

## SEGUNDA ETAPA

En función de lo anterior, fue necesario crear un sistema favorable a las exportaciones mediante capacitación, asistencia técnica, participación en ferias, contactos, agilización de trámites e instituciones de apoyo\* que facilitarán la cooperación y la alianza entre empresas.

Así de esta manera, podríamos hablar de una segunda etapa caracterizada por mucha información acerca de la evolución que han experimentado las exportaciones en el estado de Guanajuato.

Durante el período 1995 - 2000, la participación de COFOCE ( Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior en el Estado de Guanajuato ) en la promoción de los productos guanajuatenses y en la capacitación de los productores, fue sumamente importante, al haber impactado favorablemente en la internacionalización de la economía del Estado y en el crecimiento de las exportaciones. La actividad de este organismo impulsó a los empresarios de Guanajuato para aprovechar las ventajas que ofrecían los Acuerdos de Libre Comercio.

El crecimiento de las actividades de exportación y sus beneficios, abarca a sectores tan variados como: agroindustria, textil y confección, calzado, pieles y cuero, productos químicos, maquinaria, aparatos y material eléctrico, caucho, plástico y hule, automotriz, productos cerámicos, sombrerería y sus partes, papel y productos editoriales, artesanías y muebles; muchos de los cuales ya figuraban antes de 1995.

\* Estas instituciones se mencionan en el apéndice del trabajo.

El número de empresas exportadoras en la región se ha ido incrementando año con año, experimentando un crecimiento de más de 100 % durante el periodo 1995 - 2000.<sup>23</sup> Este incremento se debió fundamentalmente a la diversificación de los mercados, a la continua y persistente participación en ferias y misiones internacionales así como en la continua capacitación a los empresarios para que estos puedan insertarse en los mercados internacionales. El incremento de las empresas exportadoras en el Estado fue muy superior al mostrado por la media nacional lo que lo coloca en primer lugar entre los Estados promotores del comercio internacional de México.

El crecimiento en las actividades de exportación en Guanajuato, se ha caracterizado por integrar a microempresas, que por primera vez, salían a vender sus productos en los mercados extranjeros. En diciembre de 1999, se encontraban registradas en el **PRODINEE ( Programa de Desarrollo Integral de Nuevas Empresas Exportadoras )** 76 empresas guanajuatenses, de las cuales 2/3 partes eran microempresas y el resto pequeñas y medianas empresas. ( El criterio para la anterior clasificación de las empresas fue publicado en el Diario Oficial en marzo de 1999 por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ahora Secretaría de Economía- en donde establece lo siguiente:

#### CRITERIOS DE ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS

TAMAÑO	SECTOR		
	CLASIFICACIÓN POR NUMERO DE EMPLEADOS		
	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	0 - 30	0 - 5	0 - 20
PEQUEÑA EMPRESA	31 - 100	6 - 20	21 - 50
MEDIANA EMPRESA	101 - 500	21 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa  
Censos Económicos 1999 - Estratificación de los Establecimientos  
INEGI, 2001

<sup>23</sup> Gobierno del Estado de Guanajuato. Memoria de la Administración Estatal 1995-2000  
pág. 185

<sup>24</sup> En el último criterio de estratificación que se menciona, el valor de las ventas no es tomado en cuenta

Casi la mitad de las empresas inscritas en este programa son del sector artesanal y calzado y pertenecen a los municipios de León, Dolores Hidalgo y San Miguel Allende.

El padrón de empresas exportadoras registradas en COFOCE durante el periodo de la administración 1995 - 2000, se incremento de 40 en 1996 hasta llegar a 1019 en diciembre de 1999.

Como se menciono anteriormente, además de la capacitación y la preparación del empresario, se ha puesto énfasis en la promoción de las exportaciones a diferentes países.

Para poder observar esta situación con mayor claridad , se presentan los siguientes datos:

206 proyectos de exportación consolidados en 1999.

36 se exportaron a países de Latinoamérica y El Caribe en giros como calzado, artesanías y productos agrícolas.

16 se enviaron a Europa en giros del calzado, artesanías y muebles

7 se exportaron a Asia en giros de curtiduría, agroindustria y bebidas.

Las 147 empresas restantes fueron apoyadas para el mercado norteamericano en ciudades como Nueva York, Dallas, Los Angeles, Montreal y Quebec en los sectores agroalimentario, piel y calzado, marroquinería, sombrerería, decoración, muebles y textil.

De acuerdo a los datos anteriores podemos notar que si bien se han diversificado el destino de las exportaciones, el mercado de Estados Unidos sigue siendo el más importante .

Ya se ha hablado de cómo el numero de empresas exportadoras se han incrementado durante el periodo 1995 - 2000, así como la diversificación de los mercados. Ahora es importante conocer los datos sobre el comportamiento de las exportaciones durante ese periodo, para comprobar a través de numeros, la evolución de las mismas.

La información que se presenta a continuación muestra el monto de las exportaciones tanto por sector económico, como por municipios, para el periodo 1995 - 2000.

También se presentan dos cuadros estadísticos sobre las exportaciones realizadas en el periodo enero - diciembre de 2000, clasificándolas por país destino y sectores económicos, así como por municipios y sectores económicos. Estos últimos cuadros, si bien únicamente abarcan el año 2000, resultan interesantes conocerlos para saber a cuántos y cuáles países se destinaron las exportaciones y de que sectores provinieron, así como cuáles municipios exportaron más y que tipo de productos, para posteriormente poder hacer un análisis y con ello llegar a ciertas conclusiones.

SECTOR ECONOMICO	1995	1996	Var(%)95-96	1997	Var(%)96-97	1998	Var(%)97-98	1999	Var(%)98-99	2000*	Var(%)199-00
CORPORATIVAS	271 969 516	257 754 479	-20.78%	262 750 969	16.82%	265 507 353	10.40%	303 179 752	14.19%	288 647 693	-5.35%
TEXTILES Y CONFECION	24 266 442	45 185 101	39.91%	20 222 516	-37.63%	236 696 082	18.20%	232 108 383	-1.93%	278 453 178	19.97%
ALAJADO	28 568 176	64 927 068	51.91%	232 758 619	45.37%	224 274 544	-4.62%	189 648 977	-7.14%	189 182 801	-10.70%
ALIMENTOS Y BEBIDAS	72 579 222	62 483 989	-13.78%	25 144 511	-2.83%	122 183 286	9.20%	98 744 483	-5.30%	109 032 509	12.70%
ARTICULOS DE PIEL Y CUERO	4 611 742	5 845 848	26.78%	20 169 281	127.66%	15 091 722	-13.40%	11 970 588	-21.06%	24 212 559	103.28%
PRODUCTOS QUIMICOS	4 111 822	41 174 233	47.98%	20 262 127	28.33%	14 541 401	-12.03%	81 317 850	24.91%	78 761 431	-3.05%
MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	4 200 000	11 716 181	58.26%	20 262 127	10.83%	14 882 276	15.68%	105 915 531	20.62%	201 625 442	22.13%
MAQUINARIA ELCTRICAS	6 666 179	10 303 332	16.13%	20 262 127	31.39%	12 48 039	19.32%	16 382 415	1.44%	32 158 531	84.11%
COMODIDADES	271 673 594	2 326 926 999	84.81%	2 222 758 758	4.39%	2 922 971 185	19.50%	3 163 034 255	8.28%	4 878 735 412	54.12%
PRODUCTOS CERAMICOS	1 670 132	11 324 052	38.72%	11 324 052	28.93%	22 992 939	2.97%	32 395 283	42.82%	32 662 022	-4.54%
MADERA Y SUS DERIVADOS	2 444 131	851 319	-10.37%	20 262 127	42.03%	6 108 581	-3.61%	6 382 893	22.92%	7 525 954	17.78%
MATERIAS PLASTICAS Y CAUCHO	4 411 132	15 206 444	44.10%	20 262 127	27.27%	15 733 431	-18.91%	21 736 278	34.54%	21 826 833	3.65%
OTROS PRODUCTOS	11 742 199	10 721 643	-8.70%	20 262 127	41.93%	132 196 100	-8.08%	145 255 625	9.07%	130 478 051	-10.76%
TOTAL	1 654 762 292	3 319 987 634	100.00%	3 276 102 439	-10.73%	4 199 816 068	14.25%	4 468 852 900	6.39%	6 244 079 381	39.72%

Fuente: Grupo de Trabajo, NFI, CONADOC de datos de la Administraci3n General de Aduanas

\* Días Preliminares

Nota 1: Los montos est3n expresados en USD

Nota 2: Se incluyeron los montos de las Fracciones 87 03 24 y 87 04 31 registrados por la General Motors de Mexico

Nota 3: Las cifras del sector autom3vil corresponden en gran medida a una estimaci3n basada en las fracciones arancelarias mencionadas en la Nota 2 que se presume que se relacionan a los vehiculos que se producen en la Planta S. de

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## CLASIFICACION POR MUNICIPIOS

MUNICIPIO	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1 ABASCO	5 224 922	7 961 398	12 154 218	14 267 004	4 17 159	20 426
2 ACAMBARD	1 300	0	57 762	90 456	45 828	2 000
3 ALLENDE	15 995 207	20 228 000	54 945 374	25 226 753	16 842 243	13 037 954
4 APASEO EL ALTO	47 573 765	50 739 222	30 135 953	107 178 275	81 652 268	101 104 517
5 APASEO EL GRANDE	2 155 402	2 194 920	2 873 714	1 943 578	2 244 123	794 664
7 DELAYA	16 949 189	16 949 189	16 949 189	16 949 189	16 949 189	153 617 772
8 MANUEL DOBLADO	14 140	0	9 670	0	0	0
9 DOMONFORT	290 810	290 810	2 133 391	4 164 454	4 427 813	5 241 427
10 CORONED	0	0	0	76 454	11 736	0
11 CORTAZAR	10 328 609	10 328 609	10 328 609	21 342 970	20 768 354	24 414 164
12 DOCTOR MORA	313	0	0	0	0	0
14 DOLORES HIDALGO	5 118 211	5 259 822	6 905 224	5 112 513	5 327 249	5 798 048
15 GUANAJUATO	7 433 240	7 540 743	8 895 517	17 151 324	17 119 294	2 448 741
16 JUAN MARO	53 200	57 335	1 784 519	2 038 241	1 771 226	4 915 759
17 RAPILATO	162 291 482	162 291 482	228 761 902	264 886 685	282 036 607	361 834 307
18 SARAL DEL PROGRESO	558	1 500	0	19 768	0	0
20 LEON	289 792 154	375 616 128	477 570 794	474 587 635	485 472 262	481 327 593
21 MORELEON	2 126 396	5 257 788	8 492 278	2 735 935	1 477 407	1 593 645
22 OCAMPO	0	14 101	12 507	0	0	0
23 PENJAMO	45 564	233 528	591 642	4 006 790	851 493	1 951 489
25 PURISIMA DEL RINCON	31 063 603	27 939 007	24 528 372	23 936 234	17 715 136	18 130 781
26 ROMITA	286 965	241 507	804 390	1 901 710	2 720 289	5 849 420
27 SALAMANCA	41 413 165	42 270 729	58 082 356	64 094 581	45 477 249	36 356 625
28 SALVATIERRA	786 105	1 260 297	1 401 170	1 742 773	16 000	895 272
30 SAN FELIPE	1 865	1 284	10 688	3 500	0	0
31 SAN FRANCISCO DEL RINCON	14 207 352	16 379 597	19 222 544	25 216 042	26 781 731	20 528 111
32 SAN JOSE TURBIDE	5 834 982	1 838 748	12 342 198	15 540 183	19 542 498	22 740 945
33 SAN LUIS DE LA PAZ	110 235	324 655	1 097 292	767 654	338 574	117 794
35 SANTA CRUZ DE JUVENTINO ROSAS	180 386	100 264	365 328	2 157 603	42 638 979	34 191 845
37 SILAO	805 847 489	2 314 243 822	2 407 242 772	2 859 203 342	3 145 278 668	4 956 300 559
38 TARANDACUAG	486 125	397 057	1 167 513	7 111 668	14 482 712	15 148 259
39 TAR MORO	945 577	1 000 204	3 032 767	16 012 833	1 885 987	1 155 584
41 URIANGATO	60 008	160 766	632 797	1 457 385	1 268 998	161 791
42 VALLE DE SAN AGO	2 219 139	2 102 850	3 542 924	5 345 101	7 155 943	9 600 910
43 VICTORIA	29 247	27 754	26 817	22 019	5 028	0
44 VILLAGRAN	3 029 817	3 110 217	5 437 308	5 746 214	46 776 555	54 725 624
46 YUPIRIA	0	67 166	627 147	1 148 032	679 009	9 261

TOTAL

1,564,760,081

3,319,987,536

3,676,120,839

4,199,815,068

4,495,852,003

6,244,081,381

Fuente: Reporte preparado por COFOCE con datos de la Administracion General de Aguas, S.P.A.

Nota: Los montos estan expresados en USD

Nota: Se incluyen los montos de las Fracciones 87 03 24 y 87 04 31 registrados por la General Motors de Mexico, Planta Sniac

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

CLASIFICACION POR PAIS/ DESTINO Y SECTORES ECONOMICOS

No.	PAIS DESTINO	AGRO INDUSTRIALES	TEXTILES Y CONFECCION	CALZADO	PIELES Y CUERO	ARTICULOS DE PIEL Y CUERO	PRODUCTOS QUIMICOS	MAQ APARATOS Y MAT. ELECTRICO	CAUCHO, PLASTICO Y MULE
1	ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE)	296 790	293 650	850 413	9 757 886	216 875	60 698	1 937 979	182 558
2	ANTILLAS NEERLANDEAS	220	0	0	57 911	0	89 816	0	0
3	ARABIA SAUDITA (REINO DE)	86 656	153	21 351	0	0	1	19 400	0
4	ARGENTINA	535 718	256 113	83 791	12 474	0	1 533 333	1 411 088	84 154
5	ARUBA	61 794	173 067	14 566	0	302	18 270	196 509	925
7	AUSTRALIA (COMUNIDAD AUSTRALIANA)	3 097 991	2 189 307	670 831	105 086	0	173	0	0
8	AUSTRIA (REPUBLICA DE)	0	0	938 482	0	4 660	58 057	1 078	33 618
9	BAHAMAS (COMUNIDAD DE LAS)	0	0	32 010	0	0	0	0	468
9	BARBADOS	0	0	88 861	985	0	0	0	2 145
10	BELGICA (REINO DE)	120 530	688	0	0	1 235	0	0	0
11	BELICE	205 300	679	0	0	0	742 266	6 634	13 190
12	ISRAEL	0	0	0	0	0	0	0	0
13	BRAZIL (REPUBLICA DE)	54 915	26	11 581	0	0	226 305	164 981	0
14	BRASIL (REPUBLICA FEDERATIVA DEL)	2 175 474	602 897	0	82 077	156 992	2 702 911	5 466 918	11 342
15	CAIMAN (ISLAS)	0	0	0	0	0	0	0	0
16	CANADA	5 453 420	16 229 263	3 701 080	1 242 266	178 661	116 662	2 248 994	933 092
17	COLOMBIA (REPUBLICA DE)	1 097 910	521 358	179 322	7 345	48 460	774 483	1 828 143	562 115
18	COREA DEL SUR	150 645	0	0	282 776	0	70 875	413 878	0
19	COSTA RICA (REPUBLICA DE)	1 217 446	915 599	1 082 048	0	7 457	433 074	1 257 598	1 012 404
20	CUBA (REPUBLICA DE)	14 987	4 233 751	531 110	0	4 144	2 689 666	1 142 825	1 076 214
21	CHILE (REPUBLICA DE)	104 321	2 739 615	3 207 222	1 066 228	14 054	537 128	3 457 249	841 096
22	CHINA (REPUBLICA POPULAR DE)	101 520	0	24	187 259	41 987	27 220	97 843	0
23	DINAMARCA (REINO DE)	32 979	0	0	5 579	0	0	460	0
24	DOMINICA (COMUNIDAD DE)	0	0	0	0	0	74 172	0	0
25	ECUADOR (REPUBLICA DE)	43 481	505 678	69 398	1 915	10	499 664	1 156 190	47 079
26	EGIPTO (REPUBLICA ARABE DE)	104 400	0	0	0	0	0	1 350	562
27	EL SALVADOR (REPUBLICA DE)	373 991	638 653	740 781	264 803	5 528	1 303 422	344 916	212 930
28	EMIRATOS ARABES UNIDOS	26 500	497 041	0	0	0	0	0	0
29	ESPAÑA (REINO DE)	94 055	770 472	1 087 267	579 035	20 928	257 358	518 215	114 420
30	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	253 447 065	222 501 905	146 391 269	77 124 157	22 991 938	51 089 473	1 182 267 796	20 949 476
31	FILIPINAS (REPUBLICA DE)	30 946	0	0	24 800	0	0	0	0
32	FRANCIA	281 825	397 860	1 033 673	465 951	569	1 360 516	30 756 806	646 600
33	GRANADA	3 040	0	0	0	0	304 919	0	0
34	GUADALUPE (Y DEPEND. FRANCESAS EN EL O)	92 623	0	3 190	0	0	0	0	0
35	GUATEMALA (REPUBLICA DE)	921 313	1 748 451	1 169 130	1 601 697	16 457	1 546 952	9 735 358	1 126 955
36	GUYANA FRANCESA	0	0	0	0	0	691 061	0	0
37	HAITI (REPUBLICA DE)	0	0	1 441	0	0	1 182 600	0	0
38	HONDURAS (REPUBLICA DE)	315 247	1 192 729	165 347	261	12 735	236 585	660 179	304 714
39	HONG KONG (TERRITORIO DE)	504 243	1 120 010	254 502	2 181 803	5 722	0	20 400	0
40	HUNGRIA (REPUBLICA DE)	0	62 255	8 033	0	0	0	0	0
41	INDIA (REPUBLICA DE LA)	0	123 476	38	1 230 538	0	108 907	0	9 048
42	INDONESIA (REPUBLICA DE)	1 968	0	0	0	0	0	0	0

Fuente: Reporte preparado por COFOCE con datos de la Administración General de Aduanas y SPyF

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Cuadro 3.1

ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA DEL NOROCCIDENTE DE GUATEMALA  
ENERO-DICIEMBRE 2000  
CLASIFICACION POR PAIS/ DESTINO Y SECTORES ECONOMICOS

No	PAIS DESTINO	AGRO INDUSTRIALES	TEXTILES Y CONFECCION	CALZADO	PIELES Y CUERO	ARTICULOS DE PIEL Y CUERO	PRODUCTOS QUIMICOS	MAQ. APARATOS Y MAT. ELECTRICO	CAUCHO, PLASTICO Y HULE
43	IRLANDIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	2 942	0	160 175
44	ISRAEL (ESTADO DE)	873 010	0	42 798	0	0	291 720	630	0
45	ITALIA	70 466	86 278	361 212	2 608 959	47 093	75 435	967 458	3 286
46	JAMAICA	8 165	4 737	6 767	0	0	1 600 349	32 037	2 350
47	JAPON	5 790 578	8 125	162 705	280 013	16 377	854 522	9 530	2 791
48	JORDANIA (REINO HACHEMITA DE)	110 405	0	0	0	0	0	0	0
49	KENYA (REPUBLICA DE)	0	188 327	0	0	0	0	0	0
50	KUWAIT (ESTADO DE)	213 900	1 279 632	0	0	0	0	0	0
51	LIBANO	117 972	0	0	0	0	0	0	0
52	LUXEMBURGO (GRAN DUCADO)	0	0	0	0	0	0	0	0
53	MALASIA (FEDERACION DE)	1 253 346	2 925	0	32 622	0	113 133	20 782	0
54	MALDIVAS (REPUBLICA DE)	23 030	0	0	0	0	0	0	0
55	MEXICO *	0	14 942 182	94	4 188 613	1 641	235 651	3 354 792	538 060
56	NICARAGUA (REPUBLICA DE)	126 972	16 655	2 625	0	6 587	49 255	1 297 416	1 900
57	NUOVA ZELANDIA	0	214	0	0	0	439	0	0
58	PAISES BAJOS (REINO DE LOS)	3 488 229	493 653	110 568	179 633	40 579	403	18 016	53 677
59	PAISES NO DECLARADOS	193 997	3 959	0	2 649	0	208 387	5 180 091	88 403
60	PAKISTAN (REPUBLICA ISLAMICA DE)	0	136 935	0	0	0	0	0	0
61	PANAMA (REPUBLICA DE)	76 140	83 178	651 815	50 947	6 761	736 595	768 242	117 325
62	PERU (REPUBLICA DEL)	29 144	128 169	47 865	3 309	222	209 160	130 354	64 791
63	POLONIA (REPUBLICA POPULAR DE)	0	165 151	5 955	0	0	0	0	0
64	PORTUGAL	0	3 844	0	0	0	357 061	0	0
65	PUERTO RICO	10 273	37 167	4 391 778	113 847	5 269	459 872	2 194 990	495 957
66	QATAR (ESTADO DE)	0	503 574	0	0	0	0	0	0
67	REINO UNIDO DE LA GRAN BRETANA E IRLAN	1 174 120	2 352 143	89 326	192 416	370 972	0	739 419	72 714
68	REPUBLICA DOMINICANA	136 246	120 328	21 735	954 263	3 420	555 316	2 177 671	25 743
69	SAN CRISTOBAL Y NEUVES	115	0	0	0	0	39 124	0	0
70	SAN KITTS-NEVIS	0	0	0	0	0	39 823	0	0
71	SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	0	0	0	0	0	155 487	0	0
72	SANTA LUCIA	5 287	0	0	0	0	183 826	0	94
73	SANTO TOMAS Y PRINCIPES	280 692	11 565	0	90 000	0	0	24 534	0
74	SARRE (REPUBLICA DE)	0	2 534	0	21	0	19	3 801	0
75	SINGAPUR (REINO DE)	54 742	0	34 129	0	0	0	118	113
76	SINGAPOUR	480	545	94	0	1 452	0	1 964 074	57 847
77	SURINAME (REPUBLICA DE)	0	0	20 852	0	0	17 555	0	0
78	TAILANDIA (REINO DE)	0	0	0	405 859	0	0	0	225
79	TAIWAN	53 262	78 799	5 824	499 242	0	136 632	225 942	0
80	TRINIDAD Y TOBAGO (REPUBLICA DE)	0	335	1 679	0	0	32 010	159	0
81	TURQUIA (REPUBLICA DE)	60 900	0	0	0	0	0	283	43 445
82	TURQUIA (REPUBLICA ORIENTAL DEL)	25 543	121 299	0	2 158	0	87 501	59 021	106
83	VENEZUELA (REPUBLICA DE)	1 705 344	162 541	225 741	3 145 418	13 480	847 231	2 212 246	261 926
84	VIRGENES ISLAS (BRITANICAS)	0	0	605 787	0	0	0	0	50

Fuente: Reporte preparado por COFOCE con datos de la Administración General de Aduanas y SPyF

\* México aparece como país destino debido a que se trata de exportaciones temporales

TEMAS CON  
FALLA DE ORIGINAL

Cuadro 3.2

ENERO-DICIEMBRE 2000  
CLASIFICACION POR PAISES DESTINO Y SECTORES ECONOMICOS

No	PAIS DESTINO	AUTOMOTRIZ	PRODUCTOS CERAMICOS	SOMBRERIA Y SUS PARTES	PAPEL Y PRODUCTOS EDITORIALES	OTRAS INDUSTRIAS	TOTAL POR PAIS DESTINO
1	ALEMANIA (REPUBLICA FEDERAL DE)	44 190	0	110	707	540 162	14 192 448
2	ANILAS NEELANDEAS	0	5 630	0	0	0	167 877
3	ARABIA SAUDITA (REINO DE)	0	0	0	0	5	137 888
4	ARGENTINA	0	0	3 142	7 743	138 728	3 888 284
5	ARUBA	0	0	4 924	470	1 894	473 140
6	AUSTRALIA (COMUNIDAD AUSTRALIANA)	0	0	0	7 227	285 387	6 388 001
7	AUSTRIA (REPUBLICA DE)	512	0	0	139	1 529 585	2 864 231
8	BAHAMAS (COMUNIDAD DE LAS)	0	1 024	1 878	0	22 258	73 848
9	BARBADOS	0	0	0	0	0	91 791
10	BELGICA (REINO DE)	0	0	562	0	54 443	177 759
11	BELICE	0	0	0	328	208 337	1 176 733
12	BERMUDAS	4 828 367 453	0	0	0	0	4 828 367 453
13	BOLIVIA (REPUBLICA DE)	0	1 035	27 519	15 293	314 478	818 132
14	BRASIL (REPUBLICA FEDERATIVA DEL)	433 399	0	81 104	444 695	54 144	12 211 914
15	CAIMAN (ISLAS)	27 283 839	0	0	0	0	27 283 839
16	CANADA	0	55 897	76 417	14 965	130 388	30 378 108
17	COLOMBIA (REPUBLICA DE)	0	0	46 912	61 403	705 435	5 832 885
18	COREA DEL SUR	0	0	0	0	0	918 174
19	COSTA RICA (REPUBLICA DE)	648 475	725 039	8 661	391 364	673 413	8 377 579
20	CUBA (REPUBLICA DE)	268	1 274 009	203	73 140	2 213 532	13 054 238
21	CHILE (REPUBLICA DE)	0	259 161	23 732	2 253	639 709	12 901 888
22	CHINA (REPUBLICA POPULAR DE)	0	0	0	0	0	485 840
23	DINAMARCA (REINO DE)	0	14 084	0	0	16 850	69 932
24	DOMINICA (COMUNIDAD DE)	0	0	0	0	0	74 312
25	ECUADOR (REPUBLICA DE)	0	0	4 533	29 518	327 776	2 884 222
26	EGIPTO (REPUBLICA ARABE DE)	0	0	0	0	0	108 312
27	EL SALVADOR (REPUBLICA DE)	132 675	32 739	25 126	529	851 658	4 927 790
28	EMIRATOS ARABES UNIDOS	0	0	5 714	0	5 003	534 259
29	ESPAÑA (REINO DE)	68 058	27 005	26 971	5 485	54 175	3 623 488
30	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	18 677 056	27 208 186	6 847 533	14 588 074	108 105 124	1 089 958 060
31	FILIPINAS (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	65 748
32	FRANCIA	0	35 623	0	38 157	895 656	35 930 036
33	GRANADA	0	0	0	0	0	307 959
34	GUADALUPE (Y DEPEN. FRANCESAS EN EL C.)	0	0	0	0	0	95 813
35	GUATEMALA (REPUBLICA DE)	168 785	347 813	287 714	99 297	3 079 473	21 819 125
36	GUYANA FRANCESA	0	0	0	0	0	591 081
37	HAITI (REPUBLICA DE)	0	0	0	150	12 036	1 198 227
38	HONDURAS (REPUBLICA DE)	117 534	251 121	3 561	7 910	548 554	3 888 478
39	HONG KONG (TERRITORIO DE)	0	8 228	0	1 871	17 478	4 114 258
40	HUNGRIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	70 288
41	INDIA (REPUBLICA DE LA)	0	0	0	0	0	1 472 007
42	INDONESIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	24 638	28 808

PARA CON  
 FAVOR DE ORIGEN

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
ENERO-DICIEMBRE 2000

Cuadro 3.3

CLASIFICACION POR PAISES DESTINO Y SECTORES ECONOMICOS

No.	PAIS DESTINO	AUTOMOTRIZ	PRODUCTOS CERAMICOS	SOMBRERIA Y SUS PARTES	PAPEL Y PRODUCTOS EDITORIALES	OTRAS INDUSTRIAS	TOTAL POR PAIS DESTINO
43	IRLANDA (REPUBLICA DE)	0	25,674	0	0	3	188,793
44	ISRAEL (ESTADO DE)	0	1,063	0	0	37,401	1,248,622
45	ITALIA	55	2,064	27,516	6,515	102,298	4,368,603
46	JAMAICA	461	133,800	65	48	4,753	1,793,633
47	JAPON	16,416	63,707	2,000	493	193,792	7,441,098
48	JORDANIA (REINO HACHEMITA DE)	0	0	0	0	0	110,406
49	KENYA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	90	189,397
50	KUWAIT (ESTADO DE)	0	0	0	0	1,110	1,494,842
51	LIBANO	0	0	0	0	0	117,972
52	LUXEMBURGO (GRAN DUCADO)	0	0	0	0	104,741	104,741
53	MALASIA (FEDERACION DE)	0	0	0	0	473	1,423,282
54	MALDIVAS (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	23,030
55	MEXICO *	0	0	13,629	1,976,236	4,512,595	29,893,475
56	NICARAGUA (REPUBLICA DE)	0	1,122	691	20,481	914,211	2,407,927
57	NUOVA ZELANDA	0	15	0	0	36,418	37,085
58	PAISES BAJOS (REINO DE LOS)	107	34,353	40	0	26,327	4,445,691
59	PAISES NO DECLARADOS	0	0	1,112	27,716	141,941	5,846,269
60	PAKISTAN (REPUBLICA ISLAMICA DE)	0	0	0	0	90	137,026
61	PANAMA (REPUBLICA DE)	540	158,330	2,278	4,103	551,570	3,204,827
62	PERU (REPUBLICA DEL)	0	4,670	0	0	129,856	747,640
63	POLONIA (REPUBLICA POPULAR DE)	0	0	0	0	10,084	181,190
64	PORTUGAL	0	0	0	0	0	366,907
65	PUERTO RICO	18,680	237,083	0	371	539,314	8,504,802
66	QATAR (ESTADO DE)	0	0	0	0	300	503,873
67	REINO UNIDO DE LA GRAN BRETANA E IRLAN	751,009	107,242	0	14	1,578,895	7,428,939
68	REPUBLICA DOMINICANA	0	865	11	85,591	768,258	5,290,047
69	SAN CRISTOBAL Y NIEVES	0	0	0	0	0	39,239
70	SAN KITTS-NEVIS	0	0	0	0	0	39,823
71	SANTA LUCIA	0	0	0	0	8,064	183,554
72	SANTA LUCIA	0	5,781	0	0	20	195,006
73	SINGAPUR (REPUBLICA DE)	0	0	0	640	14,955	422,381
74	SUDAFRICA (REPUBLICA DE)	0	304	0	0	57,221	63,983
75	SUECIA (REINO DE)	0	0	0	0	19,314	108,011
76	SUIZA	0	0	0	115	374,992	2,399,600
77	SURINAME (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	39,407
78	TAILANDIA (REINO DE)	0	0	0	0	1	408,096
79	TAIWAN	0	0	0	14,071	48,661	1,062,434
80	TRINIDAD Y TOBAGO (REPUBLICA DE)	0	22,319	0	0	13,769	70,272
81	TURQUIA (REPUBLICA DE)	0	0	0	0	0	104,629
82	URUGUAY (REPUBLICA ORIENTAL DEL)	0	0	0	150	28,680	322,437
83	VENEZUELA (REPUBLICA DE)	0	2,188	2,188	1,122	787,008	9,368,431
84	VIRGENES ISLAS (BRITANICAS)	0	0	0	27	322	608,187

TESIS CON  
 FALLA DE ORIGEN

54

Fuente: Reporte preparado por COFOCE con datos de la Administración General de Aduanas y SPyF

\* México aparece como país destino debido a que se trata de exportaciones temporales

Cuadro 3.4

1  
EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
ENERO-DICIEMBRE 2000  
CLASIFICACION POR PAISES DESTINO Y SECTORES ECONOMICOS

PAIS DESTINO	AGRO INDUSTRIALES	TEXTILES Y CONFECCION	CALZADO	PIELES Y CUERO	ARTICULOS DE PIEL Y CUERO	PRODUCTOS QUIMICOS	MAQ APARATOS Y MAT ELECTRICO	CAUCHO, PLASTICO Y HULE
OTROS	35 123	0	35 390	4	0	9 439	555	2,479
TOTAL POR SECTOR	288 947 663	278 453 175	159 182 801	109 032 509	24 212 559	75 161 957	202 505 442	30,158,591

No.	PAIS DESTINO	AUTOMOTRIZ	PRODUCTOS CERAMICOS	SOMBRERIA Y SUS PARTES	PAPEL Y PRODUCTOS EDITORIALES	OTRAS INDUSTRIAS	TOTAL POR PAIS DESTINO
65	OTROS	0	4 921	0	160	18 108	107,199
TOTAL POR SECTOR		4,876,730,412	30 863 601	7 525 954	21 526 633	130,478,081	5,244,079,381

Fuente: Reporte preparado por COFOCE con datos de la Administración General de Aduanas, S.P.R.

Nota 1. Los montos están expresados en USD

Nota 2. Se incluyen los montos de las Fracciones  
87 03 24 y 87 04 31 registrados por la General Motors  
de México, Planta Silac

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Sin analizar en detalle la información presentada, puede observarse que el sector automotriz juega un papel sumamente importante en lo que el Estado de Guanajuato exporta. Si bien los datos reflejan la importancia que este sector tiene en el total de exportaciones del estado con sus *consecuentes* beneficios y en un momento determinado, desventajas sobre variables como empleo, remuneraciones, atracción de nuevas inversiones, etc., resultará necesario sólo para efectos de análisis, excluir a dicho sector para observar con mayor claridad, la evolución que otros sectores han tenido en el crecimiento de las exportaciones de Guanajuato.

Por tanto, la interpretación de los cuadros estadísticos aquí presentados se dividirá en dos partes:

- Un análisis incluido el sector automotriz y
- Otro excluyendo a dicho sector.

#### **Análisis de las exportaciones incluido el sector automotriz.**

Si se toma de la información contenida en el cuadro 1, la participación de los diferentes sectores económicos en el total de exportaciones, se podrá observar el incremento de la participación del sector automotriz. Así en 1995, dicho sector representó el 52.25 % en tanto que en el año 2000, representó el 78.1 %. Es decir, de participar con poco más de la mitad de lo exportado en 1995, en el año 2000, participó con poco más de las  $\frac{3}{4}$  partes.

Si se toman en cuenta los porcentajes de participación que otros sectores tuvieron en lo que el estado exportó, aparentemente éstos no tendrían gran importancia, lo que es una falacia, y es precisamente este motivo el que me llevó a plantear un segundo análisis, sin tomar en consideración al sector automotriz.

Cuadro 4

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
CLASIFICACIÓN POR SECTOR ECONOMICO  
1995-2000  
( U S D )

Sector Económico	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
Agriculturales	171 989 516	10.96%	207 704 409	6.20%	243 559 868	6.54%	265 567 353	6.32%	303 179 752	6.75%	298 947 663	4.80%
Texiles y confección	104 058 440	6.95%	145 585 701	4.39%	200 225 356	5.45%	236 886 080	5.84%	232 106 383	5.20%	278 453 178	4.48%
Calzado	108 568 178	6.94%	194 927 096	4.87%	239 758 669	6.52%	204 224 544	4.88%	189 846 677	4.23%	169 162 801	2.71%
Piel y cuero	92 578 022	5.92%	95 883 968	2.74%	93 555 577	2.54%	102 163 286	2.43%	96 744 463	2.17%	109 032 509	1.75%
Artículos de piel y cuero	4 911 792	0.29%	5 645 645	0.18%	13 305 385	0.36%	15 091 720	0.36%	11 910 599	0.27%	24 212 559	0.39%
Productos químicos	34 729 820	2.22%	51 374 003	1.55%	65 928 531	1.79%	84 591 460	1.54%	81 327 899	1.82%	78 161 957	1.22%
Maq. Aparatos y maq. Eléctrica	104 273 093	6.96%	192 835 597	4.91%	160 574 059	4.81%	208 880 275	4.97%	165 815 591	3.71%	202 505 442	3.24%
Caucho, plástico y hule	9 548 158	0.55%	10 300 332	0.31%	13 533 767	0.37%	16 144 039	0.38%	16 390 415	0.37%	30 156 591	0.48%
Automotriz	811 573 095	52.25%	2 329 829 909	70.09%	2 429 173 154	66.08%	2 962 971 165	69.12%	3 183 034 355	70.81%	4 878 736 412	78.10%
Productos cerámicos	12 970 732	0.81%	17 324 052	0.52%	22 319 106	0.61%	22 892 930	0.55%	32 365 063	0.72%	30 863 662	0.49%
Sombrerías y sus partes	3 488 330	0.22%	3 851 318	0.12%	5 383 151	0.15%	5 168 587	0.12%	6 389 893	0.14%	7 525 854	0.12%
Papel y productos editoriales	30 407 139	1.94%	25 226 448	0.76%	19 895 048	0.54%	16 133 437	0.38%	21 706 278	0.49%	21 626 633	0.35%
Otros industriales	71 182 788	4.55%	107 021 883	3.22%	151 896 845	4.13%	139 195 166	3.31%	146 235 636	3.27%	130 478 061	2.09%
TOTAL	1 564 760 082	100.00%	3 319 987 834	100.00%	3 576 120 839	100.00%	4 169 815 066	100.00%	4 466 862 963	100.00%	5 244 679 381	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
1995 Y 2000  
CLASIFICACION POR MUNICIPIOS

58

MUNICIPIO	1995	%	2000	%
ABASOLO	9,224,922	0.59%	20,426	0.00%
ACAMBARO	1,800	0.00%	2,000	0.00%
ALLENDE	15,955,007	1.02%	13,037,954	0.21%
APASEO EL ALTO	40,523,752	2.59%	101,104,517	1.62%
APASEO EL GRANDE	2,355,465	0.15%	794,664	0.01%
CELAYA	109,686,587	7.01%	153,877,772	2.46%
MANUEL DOBLADO	26,350	0.00%	0	0.00%
COMONFORT	290,416	0.02%	5,041,427	0.08%
CORONEO	-	0.00%	0	0.00%
CORTAZAR	13,338,808	0.85%	24,414,164	0.39%
DOCTOR MORA	313	0.00%	0	0.00%
DOLORES HIDALGO	5,118,211	0.33%	5,798,046	0.09%
GUANAJUATO	7,433,040	0.48%	2,448,741	0.04%
HUANIMARO	53,202	0.00%	4,915,759	0.08%
IRAPUATO	162,281,482	10.37%	361,834,307	5.79%
JARAL DEL PROGRESO	558	0.00%	0	0.00%
LEON	289,792,154	18.52%	481,327,593	7.71%
MOROLEON	2,126,396	0.14%	1,593,645	0.03%
OCAMPO	-	0.00%	0	0.00%
PENJAMO	49,564	0.00%	1,951,489	0.03%
PURISIMA DEL RINCON	31,063,603	1.99%	18,130,781	0.29%
ROMITA	286,965	0.02%	5,849,420	0.09%
SALAMANCA	41,413,165	2.65%	36,356,625	0.58%
SALVATIERRA	786,105	0.05%	895,272	0.01%
SAN FELIPE	1,865	0.00%	0	0.00%
SAN FRANCISCO DEL RINCON	14,207,352	0.91%	20,528,111	0.33%
SAN JOSE ITURBIDE	5,834,982	0.37%	22,740,945	0.36%
SAN LUIS DE LA PAZ	110,235	0.01%	117,794	0.00%
SANTA CRUZ DE JUVENTINO	180,386	0.01%	34,191,945	0.55%
ROSAS	-	-	-	-
SILAO	805,847,489	51.50%	4,866,300,559	77.93%
TARANDACUAO	486,125	0.03%	15,148,258	0.24%
TARIMORO	945,571	0.06%	1,155,684	0.02%
URIANGATO	60,008	0.00%	181,791	0.00%
VALLE DE SANTIAGO	2,219,139	0.14%	9,600,910	0.15%
VICTORIA	29,247	0.00%	0	0.00%
VILLAGRAN	3,029,817	0.19%	54,729,924	0.88%
YURIRIA	-	0.00%	9,261	0.00%
<b>T O T A L</b>	<b>1,564,760,081</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,244,081,381</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Reporte preparado con datos de COFOCE

\* Los montos están expresados en USD

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

De acuerdo a los porcentajes de participación de sectores se tienen los siguientes resultados:

*Tabla 1*

	1995 (%)		2000 (%)
Automotriz	52.25	Automotriz	78.10
Agroindustrial	10.99	Agroindustrial	4.60
Calzado	6.94	Text. y Conf.	4.46
Maq. Apar. elec.	6.66	Maq. Apar. elec.	3.24
Text. y Conf.	6.65	Calzado	2.71
Pieles y Cuero	5.92	Otras industrias	2.09
Otras industrias	4.55	Pieles y Cuero	1.75
Prod. Químicos	2.22	Prod. Químicos	1.60
	<hr/> 96.18		<hr/> 98.55

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de INFO, COFOCE y Administración General de Aduanas.

Como se puede observar en la tabla 1, tanto el sector automotriz como el agroindustrial, ocupan en ambos años el 1° y el 2° lugar respectivamente, aunque es notoria la disminución que la agroindustria obtuvo durante dicho periodo, ya que de representar el 10.99 % en 1995 en el año 2000 representó solamente el 4.6 %.

También se puede observar que hubo cambios de posición de otros sectores, en donde el calzado disminuyó su participación relativa ya que de ocupar el 3er. lugar en 1995, en el 2000 ocupó el 5°. Una situación similar ocurrió en el sector de Pieles y Cuero, y el de Otras Industrias.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Por otro lado, al analizar los municipios que más exportan, se observó lo siguiente:

*Tabla 2*

	1995 (%)	2000 (%)
SILAO	51.50	77.93
LEON	18.52	7.71
IRAPUATO	10.37	5.79
CELAYA	7.01	2.46
	<hr/> 87.40	<hr/> 93.89

Fuente: Cálculos propios con datos de COFOCE.

De los resultados anteriores se concluye que Silao, ocupa el 1er. lugar debido a que en ese municipio, se encuentra instalada la planta de la General Motors. En cuanto a León, sin duda alguna los sectores del Calzado y el de Pielés y Cuero juegan un papel importante. Por último tanto en los municipios de Irapuato y Celaya se encuentran instaladas muchas de las empresas agroindustriales así como algunas maquiladoras de ropa.

Derivado del análisis anterior, se puede concluir sin duda alguna, que el sector automotriz es el que más auge ha tenido y el que más ha contribuido al crecimiento de las exportaciones del Estado de Guanajuato.

Sin embargo el análisis no queda aquí, ya que resulta importante destacar hacia donde se han dirigido dichas exportaciones

En primer lugar se presenta la información de las exportaciones totales del Estado, por país destino, para posteriormente señalar hacia donde van las exportaciones por sector, en función del análisis hecho con anterioridad en la tabla 1

## Cuadro 6

**EXPORTACIONES TOTALES DEL ESTADO DE  
GUANAJUATO . 1995. CLASIFICACION POR  
PAIS DESTINO.**

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	1,327,697,170	84.85%
CANADA	39,945,777	2.55%
GUATEMALA	21,273,746	1.36%
CUBA	15,274,276	0.98%
ALEMANIA	14,063,617	0.90%
FRANCIA	12,681,133	0.81%
REINO UNIDO	11,238,745	0.72%
ITALIA	10,195,040	0.65%
MEXICO *	8,703,571	0.56%
PANAMA	7,879,708	0.50%
T O T A L	1,564,760,082	100.00%

Fuente: Cálculos propios con datos de COFOCE.

\* México aparece como país destino debido a que se trata de exportaciones temporales.

Cuadro 6.1

**EXPORTACIONES TOTALES DEL ESTADO DE  
GUANAJUATO 2000. CLASIFICACION POR PAIS DESTINO**

<b>PAIS DESTINO</b>	<b>U S D</b>	<b>%</b>
BERMUDAS	4,828,367,463	77.33%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	1,089,956,050	17.46%
FRANCIA	35,939,036	0.58%
CANADA	30,376,105	0.49%
MEXICO*	29,663,475	0.48%
ISLAS CAIMAN	27,283,839	0.44%
GUATEMALA	21,819,125	0.35%
ALEMANIA	14,192,449	0.23%
CUBA	13,054,238	0.21%
CHILE	12,901,668	0.21%
BRASIL	12,211,914	0.20%
<b>TOTAL</b>	<b>6,244,079,381</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculos propios con datos de COFOCE.

\* México aparece como país destino debido a que se trata de exportaciones temporales.

Es importante señalar que en 1995 aparecían registrados 79 países destino, en tanto que en el 2000, aparecían 85. Una cuestión que salta a primera vista es que el país destino número uno de las exportaciones del estado en 1995, fueron los Estados Unidos de América, con un 84.85 % del total de exportaciones y en el 2000 fue Bermudas, con un 77.33 % del total. Cabe hacer notar que Bermudas no existía como país destino en 1995.

El cambio tan notorio de país destino número uno, despertó cierta inquietud por lo que se acudió a COFOCE para aclarar dicha situación en donde el coordinador del CICE ( Centro de Investigación del Comercio Exterior ) señaló que la información que se procesa en ese centro proviene de la Administración General de Aduanas, y que al parecer se trata de una cuestión de facturación a esos países, por los beneficios fiscales que ofrecen algunos de ellos constituyendo ésta una de las estrategias comúnmente utilizadas por las empresas transnacionales para obtener ese tipo de beneficios.

Al seguir analizando la información otro punto importante a considerar es el hecho de que México aparece como país destino de las exportaciones del Estado de Guanajuato, ocupando en 1995 el 9° lugar con un 0.56 % y en 2000 el 5° lugar con un 0.48 %. Situación por demás rara. Al respecto, el coordinador del CICE comentó que esto se debe a que se trata de exportaciones temporales, es decir, de exportaciones que salen del Estado de Guanajuato y luego regresan al país con algún cambio como puede ser el poner etiquetas. También puede deberse a que algunas empresas al ser consideradas como zonas libres, tengan su propia aduana. Lamentablemente, debido a que la información presentada proviene a su vez de otras fuentes y es procesada para su publicación, las explicaciones dadas a dicha situación, no pueden ser confirmadas.

Cabe hacer notar que para hacer este análisis se tomaron en cuenta los 10 países destino, con mayor participación porcentual en el total de las exportaciones del estado y que representaron en conjunto en el año de 1995, el 93.88 % y en el 2000, el 97.98 % del total.

Ahora bien, como se obtuvo mayor información del año 2000 se procedió a elaborar otro análisis tomando en cuenta la importancia de los sectores económicos que más exportan conjuntado con los países destino. A continuación se presentan los cuadros resumen del mismo.

Cuadro 7

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
2 0 0 0  
SECTOR AUTOMOTRIZ POR PAIS DESTINO

PAIS DESTINO	USD	%
BERMUDAS	4,828,367,463	99.01%
ISLAS CAIMAN	27,283,839	0.56%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	18,677,056	0.38%
REINO UNIDO	751,009	0.02%
COSTA RICA	648,475	0.01%
BRASIL	433,399	0.01%
TOTAL	4,876,730,412	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

## Cuadro 8

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
2 0 0 0  
SECTOR AGROINDUSTRIAL POR PAIS DESTINO

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	253,447,065	88.33%
JAPON	5,790,578	2.02%
CANADA	5,453,420	1.90%
PAISES BAJOS	3,488,229	1.22%
AUSTRALIA	3,097,991	1.08%
BRASIL	2,175,474	0.76%
VENEZUELA	1,705,344	0.59%
MALASIA	1,253,346	0.44%
COSTA RICA	1,217,446	0.42%
REINO UNIDO	1,174,790	0.41%
COLOMBIA	1,097,910	0.38%
GUATEMALA	921,313	0.32%
ISRAEL	873,010	0.30%
TOTAL	286,947,663	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

*Cuadro 9*

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
2 0 0 0  
SECTOR TEXTILES Y CONFECCION

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	222,501,905	79.91%
CANADA	16,229,263	5.83%
MEXICO	14,942,182	5.37%
CUBA	4,033,751	1.45%
CHILE	2,739,515	0.98%
REINO UNIDO	2,352,143	0.84%
AUSTRALIA	2,189,307	0.79%
GUATEMALA	1,748,451	0.63%
KUWAIT	1,279,832	0.46%
HONDURAS	1,192,729	0.43%
HONG KONG	1,120,010	0.40%
COSTA RICA	915,599	0.33%
BRASIL	602,867	0.22%
COLOMBIA	521,358	0.19%
ECUADOR	505,679	0.18%
EMIRATOS ARABES	497,041	0.18%
TOTAL	278,453,178	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

*Cuadro 10*

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
2 0 0 0  
SECTOR MAQUINARIA, APARATOS Y MATERIAL  
ELECTRICO POR PAIS DESTINO

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	118,267,796	58.40%
FRANCIA	30,756,806	15.19%
GUATEMALA	9,705,358	4.79%
BRASIL	5,466,918	2.70%
PAISES NO DECLARADOS	5,180,091	2.56%
CHILE	3,467,249	1.71%
MEXICO*	3,354,782	1.66%
CANADA	2,248,994	1.11%
VENEZUELA	2,212,246	1.09%
PUERTO RICO	2,194,990	1.08%
REP. DOMINICANA	2,177,671	1.08%
SUIZA	1,964,074	0.97%
ALEMANIA	1,937,979	0.96%
COLOMBIA	1,828,143	0.90%
<b>T O T A L</b>	<b>202,505,442</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

\* México aparece como país destino debido a que se trata de exportaciones temporales.

*Cuadro 11*

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO DESTINO  
2 0 0 0  
SECTOR CALZADO

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	146,391,269	86.53%
PUERTO RICO	4,391,778	2.60%
CANADA	3,701,080	2.19%
CHILE	3,207,222	1.90%
GUATEMALA	1,169,130	0.69%
COSTA RICA	1,082,048	0.64%
FRANCIA	1,033,573	0.61%
AUSTRIA	938,482	0.55%
	850,413	0.50%
TOTAL	169,182,801	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

*Cuadro 12*

**EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
2 0 0 0  
SECTOR OTRAS INDUSTRIAS**

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	106,105,124	81.32%
MEXICO*	4,512,585	3.46%
GUATEMALA	3,079,473	2.38%
CUBA	2,213,632	1.70%
REINO UNIDO	1,578,895	1.21%
AUSTRIA	1,529,586	1.17%
NICARAGUA	914,211	0.70%
FRANCIA	890,656	0.68%
EL SALVADOR	851,698	0.65%
VENEZUELA	787,008	0.60%
REPUBLICA DOMINICANA	768,258	0.59%
T O T A L	130,478,081	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

\* México aparece como país destino debido a que se tratan de exportaciones temporales.

*Cuadro 13*

EXPORTACIONES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
2 0 0 0  
SECTOR PIELS Y CUERO

PAIS DESTINO	U S D	%
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	77,124,157	70.74%
ALEMANIA	9,757,886	8.95%
MEXICO*	4,188,613	3.84%
VENEZUELA	3,145,418	2.88%
ITALIA	2,608,969	2.39%
HONG KONG	2,181,803	2.00%
GUADALUPE(Y DEPEN FRANCESAS)	1,601,597	1.47%
CANADA	1,242,266	1.14%
INDIA	1,230,538	1.13%
CHILE	1,066,228	0.98%
REPUBLICA DOMINICANA	954,263	0.88%
ESPAÑA	579,035	0.53%
TAIWAN	499,242	0.46%
FRANCIA	465,951	0.43%
TAILANDIA	405,869	0.37%
COREA DEL SUR	282,776	0.26%
JAPON	280,013	0.26%
EL SALVADOR	264,603	0.24%
REINO UNIDO	192,416	0.18%
CHINA	187,259	0.17%
(POPULAR)		
PAISES BAJOS	179,633	0.16%
T O T A L	109,032,509	100.00%

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

\* México aparece como país destino debido a que se tratan de exportaciones temporales.

Analizando la información presentada en los cuadros anteriores, se puede observar que a excepción del sector automotriz que exportó el 99.01 % del total de las mismas hacia Bermudas, los otros sectores económicos tuvieron en ese mismo año como principal país destino a Estados Unidos de América oscilando los porcentajes en promedio en 76 % del total.

Sin duda alguna la conclusión es evidente: **El mercado de exportación número uno del Estado de Guanajuato, sigue siendo Estados Unidos de América.**

#### Análisis de las exportaciones excluido el sector automotriz.

Esta segunda sección será muy breve, ya que gran parte del análisis reporta los mismos resultados tanto en los países destino de las exportaciones, como los municipios de origen. Al separar el sector automotriz, se pueden apreciar con mayor claridad los cambios generados en la participación de otros sectores, dentro del total de exportaciones de Guanajuato.

De esta forma se obtienen los siguientes datos:

Cuadro 14

**EXPORTACIONES TOTALES DEL ESTADO DE GUANAJUATO  
EXCLUYENDO AL SECTOR AUTOMOTRIZ.  
( U S D )**

SECTOR ECONOMICO	1995	%	2000	%
AGROINDUSTRIALES	171,969,516	23.02%	286,947,663	20.99%
TEXTILES Y CONFECCION	104,058,440	13.93%	278,453,178	20.36%
CALZADO	108,568,176	14.53%	169,182,801	12.37%
PIELES Y CUERO	92,579,022	12.39%	109,032,509	7.97%
ARTICULOS DE PIEL Y CUERO	4,611,762	0.62%	24,212,559	1.77%
PRODUCTOS QUIMICOS	34,720,820	4.65%	76,161,957	5.57%
MAQ. APARATOS Y MAT. ELECTRICO	104,273,093	13.96%	202,505,442	14.81%
CAUCHO, PLASTICO Y HULE	8,646,159	1.16%	30,158,591	2.21%
PRODUCTOS CERAMICOS	12,670,732	1.70%	30,863,602	2.26%
SOMBRERERIA Y SUS PARTES	3,489,330	0.47%	7,525,954	0.55%
PAPEL Y PROD EDITORIALES	30,407,139	4.07%	21,826,633	1.60%
OTRAS INDUSTRIAS	71,192,798	9.53%	130,478,081	9.54%
<b>TOTAL</b>	<b>747,186,987</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,367,348,970</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Cálculos propios preparados con datos de COFOCE.

De esta forma la información permite distinguir la diversificación de los productos exportables del Estado, en donde el sector agroindustrial ocupa el primer lugar. También puede observarse que su participación dentro del total disminuyó algunos puntos porcentuales, ya que de representar el 23.02% en 1995, en el 2000, representó el 20.99%.

Por lo que respecta a otros sectores, el del Calzado que ocupaba el 2° lugar en 1995, en 2000 su participación cayó hasta el cuarto lugar, en tanto que el sector de Textiles y Confección que en 1995 ocupaba el cuarto lugar, pasó al segundo sitio en el 2000.

Otro cambio observado es el del sector Piel y Cuero, que de ocupar la quinta posición en 1995, en el 2000, ocupó el sexto lugar. Si bien el cambio de posición no es muy significativo, este hecho junto con el cambio experimentado también en el sector del Calzado, muestra que las actividades con las que se identifican al Estado de Guanajuato – concretamente el municipio de León – han tenido una disminución en el total de exportaciones estatales.

Esta es la forma como han evolucionado las exportaciones “tradicionales” en el Estado de Guanajuato, por lo que ahora se analizará la industria maquiladora de exportación.

### 3.2 Industria Maquiladora de Exportación.

La industria maquiladora de exportación ha cobrado especial importancia a partir de la apertura comercial que está viviendo nuestro país. México se encuentra entre los primeros diez países, a nivel mundial, con las mayores exportaciones medidas en términos de valor. Guanajuato no ha sido ajeno a esta reconversión de mercados y dentro del Estado se han instalado diversos establecimientos maquiladores a pesar de encontrarse un tanto alejado de las fronteras, que son el lugar en donde existe mayor concentración de este tipo de industria.

Para poder analizar que ha pasado con la industria maquiladora y cuál ha sido su papel o importancia dentro de la actividad exportadora del estado, es importante conocer un poco más acerca de esta.

Una maquiladora es una unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular: el ensamblado. Se encuentra dentro del territorio nacional y mediante un contrato de maquila, se compromete con una empresa matriz ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismas que una vez transformadas, son exportadas.

En México, la industria maquiladora de exportación se inicia a mediados del pasado S. XX, durante la década de los sesenta, bajo la promoción del **Programa de Industrialización de la Frontera Norte**, con el fin de proporcionar las condiciones necesarias para la creación de empresas maquiladoras, en esa región del país.

Así, con el establecimiento de las dos primeras empresas — dedicadas a la manufactura de televisores y de plásticos — surgieron paralelamente dos parques industriales: uno en Cd. Juárez, Chih., y otro en Nogales, Son. Posteriormente aparecieron otras a lo largo de la frontera en poblaciones como: Mexicali y Tijuana, en B.C. y en Reynosa y Matamoros, en Tamps.

En la actualidad es posible establecer ese tipo de plantas en cualquier parte del país, fundamentalmente en zonas con alta concentración de mano de obra. Para la creación de un establecimiento maquilador, es necesario presentar a la Secretaría de Economía un programa de maquila de exportación en donde se debe especificar el producto que se va a procesar o ensamblar, los insumos, materias primas, maquinaria y equipo que serán importados temporalmente al amparo del programa. También se debe señalar el número mínimo de empleos a generar, establecer y comprometerse a no disminuir la cantidad que se indique como monto del valor agregado, y presentar el cuestionario estadístico mensual de sus actividades al INEGI ( Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática )

Dada la naturaleza de esta industria, se requiere de importaciones temporales, por lo que las materias primas y otros insumos requeridos en el proceso productivo, cuentan con una autorización de permanencia en el país, por un tiempo determinado ( un año máximo ). En el caso de la maquinaria y las herramientas, pueden permanecer en México dentro del periodo de vigencia de los programas autorizados por la Secretaría de Economía.

Debido a su gran crecimiento en los últimos diez años, la industria maquiladora de exportación se ha consolidado como una de las actividades más dinámicas de la economía nacional, y es una de las principales generadoras de divisas en el país. Ya que se conoce la importancia de esta industria, puede analizarse como se ha desarrollado la industria maquiladora de exportación en el Estado de Guanajuato.

Los siguientes datos aportan cifras que apoyan las aseveraciones anteriores:

*Tabla 3*

ESTABLECIMIENTOS MAQUILADORES DE EXPORTACION EN ACTIVO

Periodo	Total Nacional	Crecimiento %	Guanajuato	Crecimiento %	% del total
1996	2 411	-	40	-	1.66
1997	2 717	12.7	46	15.0	1.69
1998	2 983	9.8	52	13.0	1.74
1999	3 297	10.5	69	32.7	2.09
2000	3 590	8.9	78	13.0	2.17

Fuente: Industria Maquiladora de Exportación.  
INEGI Mayo, 2001

*Tabla 4*

PERSONAL OCUPADO EN LAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION

Periodo	Total Nacional	Guanajuato	% del total
1996	753 708	8 470	1.12
1997	903 528	10 391	1.15
1998	1 014 006	10 566	1.04
1999	1 140 528	12 238	1.07
2000	1 285 007	13 402	1.04

Fuente: Industria Maquiladora de Exportación  
INEGI Mayo, 2001

De acuerdo a los datos de las tablas 3 y 4, en Guanajuato, durante 1996 se registró un total de 40 establecimientos maquiladores de exportación, en el año 2000, se contabilizaron 78 lo que representa un incremento de 95 %. A nivel nacional, pasaron de 2, 411 en 1996 a 3 590 en al año 2000, o sea un incremento de 48.9 %. De esta manera, en la entidad operaban en 1996 el 1.66 % de los establecimientos maquiladores de exportación del total nacional mientras que en el año 2000, éstas representaron el 2.17 %.

En términos generales, el estado ocupa la décimo tercera posición en el país, en cuanto al número de empresas de este giro, superada en su mayoría por entidades que son frontera o que tienen acceso al mar. Solamente los estados de Puebla, Aguascalientes, México y Durango que no son ni frontera ni tienen acceso al mar, cuentan con una cantidad superior de establecimientos maquiladores de exportación, que Guanajuato.

En lo que respecta al personal ocupado total, en el año 2000 en el estado, las empresas maquiladoras de exportación operaban con un total de 13, 402 personas. De 1999 al año 2000, se crearon un total de 1 164 empleos en esta industria, es decir, se incrementaron 9.5 %. A nivel nacional, el incremento durante el mismo periodo fue de 12.66 %.

Cabe destacar que mientras Guanajuato contaba en el año 2000 con el 2.17 % de las empresas maquiladoras de exportación, solamente registró el 1.04 % del total del personal ocupado.<sup>24</sup>

Los datos anteriores muestran que la entidad presentó un comportamiento menos dinámico que el nacional, con respecto al personal ocupado en la industria maquiladora de exportación, ya que de 1999 al año 2000, hubo un mayor incremento porcentual en el número de establecimientos que en el personal ocupado. A nivel nacional, el personal ocupado por cada establecimiento<sup>25</sup> era de 358 personas en tanto que en el Estado de Guanajuato fue de 172, o sea el 48.04 % del nacional.

---

<sup>24</sup> Se calcula dividiendo el total del personal ocupado del estado de Guanajuato entre el total de personal ocupado a nivel nacional

<sup>25</sup> Se calcula dividiendo el total del personal ocupado entre el número de establecimientos

Como ya se mencionó, una de las características de la industria maquiladora de exportación, es la necesidad de hacer importaciones temporales. Para mostrar que sucede con ellas, se presenta el siguiente cuadro:

*Cuadro 15*

**INSUMOS CONSUMIDOS**  
( miles de pesos )

PERIODO	<u>TOTAL NACIONAL</u>				<u>GUANAJUATO</u>							
	TOTAL	%	IMPORTADOS	%	NACIONALES	%	TOTAL	%	IMPORTADOS	%	NACIONALES	%
1996	221,500,055	100.0	217,054,273	98.0	4,445,782	2.0	608,113	100.0	479,937	78.9	128,176	21.1
1997	288,478,723	100.0	282,203,852	97.8	6,274,871	2.2	740,997	100.0	556,086	75.0	184,911	25.0
1998	467,546,227	100.0	357,399,795	76.7	10,146,432	2.2	901,373	100.0	669,218	74.2	232,255	25.8
1999	445,472,214	100.0	432,076,951	97.0	13,395,263	3.0	1,225,774	100.0	942,515	76.9	283,259	23.1
2000	522,699,430	100.0	505,706,876	96.8	16,992,554	3.2	1,489,076	100.0	1,100,350	73.9	388,726	26.1

Fuente: Industria Maquiladora de Exportación  
INEGI Mayo, 2001

Si se analiza el cuadro anterior en cuanto al consumo de insumos importados, se puede observar que el consumo de éstos, es bastante elevado constituyendo en la entidad, un porcentaje mucho menor que a nivel nacional.

Sin embargo, el comportamiento del consumo de insumos tanto nacionales como importados muestra algo importante. Esto es, el consumo de insumos nacionales ha venido creciendo paulatinamente durante el periodo señalado, tanto a nivel nacional como a nivel estado ( excepto en el año de 1999 en Guanajuato, cuando el consumo de insumos importados aumento de 74.2 % a 76.9 % con respecto a 1998 )

Aunque existen otros datos sobre esa industria, los anteriores dan una idea de cómo se ha desarrollado ésta, dentro del estado. Si bien ha existido un incremento en este tipo de industria a nivel nacional, al comparar los mostrados con los que existen sobre el padrón de empresas exportadoras registradas en COFOCE, en 1999, ( que eran de 1, 019 ), éstas solo representaban el 6.77 % . Tal vez el dato anterior ayude a explicar el comportamiento de la participación del personal ocupado dentro de la industria maquiladora de exportación, que como ya se señaló, reportó menor dinamismo en el Estado de Guanajuato que a nivel nacional.

Como se puede observar, el papel de las maquiladoras de exportación no ha representado – por lo menos hasta el año 2000 – parte fundamental en el gran crecimiento que ha venido experimentado el comercio exterior en la entidad guanajuatense .

### 3.3 Las repercusiones de las Exportaciones en el Estado.

Ya que se ha observado el gran crecimiento que tuvieron las exportaciones en Guanajuato, se tendrán que analizar los beneficios y / o en su caso, los problemas que dicho auge ha traído o puede traer a la región.

#### 3.3.1 La atracción de inversiones y la generación de empleos.

Una de las repercusiones del fomento a las exportaciones en el estado guanajuatense lo constituye la atracción de inversiones y éstas a su vez, la generación de empleos.

Observar el comportamiento y características de las inversiones en la entidad resulta importante para evaluar el avance económico que se genera a través de las mismas. Para cumplir con este propósito, se presenta el siguiente cuadro el cual será analizado tomando en consideración el número de proyectos productivos, los municipios beneficiados así como el origen las inversiones y el número de empleos generados. Cabe hacer mención que la información disponible no precisa si las empresas creadas están dirigidas al sector exportador

*Inversiones y Empleos Generados en el estado de Guanajuato  
1995 - 2000*

Periodo	Inversión ( mdd )	Variación %	Empleos generados	Variación %
1995	193.08	----	6 213	----
1996	315.48	63.4	6 048	- 2.7
1997	326.528	3.5	7 920	31.0
1998	401.066	22.8	11 218	41.6
1999	839.051	109.2	31 151	177.7
2000	1 010.662	20.5	18 155	41.7

Fuente: Atracción de Inversiones. Secretaría de Desarrollo Económico  
Gobierno del estado de Guanajuato

Durante 1995, se realizaron en el estado de Guanajuato 37 proyectos de inversión, cuyo monto ascendió a 193.08 millones de dólares que generaron 6 213 empleos. Dicha inversión se llevó a cabo en 14 municipios entre los que destacan León, Irapuato, Celaya y Silao que en conjunto recibieron el 91.5 % de la misma. Del total de la inversión en este periodo, el 78.4 % fue de origen nacional y el 21.6 % de origen extranjero destacando Estados Unidos con un 62.5 % y el resto de Alemania y España.

En cuanto al destino de las inversiones por sector, sobresale el sector minero con 13 proyectos, el sector comercio con 12, el de la confección con 4 y el de autopartes con 3.

En 1996, hubieron 50 proyectos productivos que en suma llegaron a 315.48 mdd y generaron 6 048 empleos. Como se puede observar, a pesar del aumento de 63.4 % en el monto invertido, los empleos disminuyeron en 2.7%. La inversión se dirigió a 16 municipios, destacando León con 15, Celaya con 9 e Irapuato con 4 lo que implica que éstos juntos atrajeron el 56.0 % de la inversión total en el estado. Cabe mencionar que en este año, en el municipio de San José Iturbide se realizaron 5 proyectos. El 86.0 % de la inversión fue de origen nacional y el 14.0 % de origen extranjero de la cual el 62.5 %

provino de Estados Unidos, el 25.0 % de Francia y el 12.5 % restante fue inglesa. Para ese año, el 50.0 % se dirigió al sector comercio lo que muestra el auge del sector servicios en la entidad.

En 1997, el monto de la inversión solamente se incrementó 3.5 % alcanzando los 326.528 mdd. Sin embargo en la generación de empleos la situación fue diferente al crear 7 920 nuevos empleos lo que en términos porcentuales representa 31.0 % mas que en 1996. Se llevaron a cabo 57 proyectos en 22 municipios de los cuales destacan en conjunto, León, Celaya, Irapuato y Silao que absorbieron el 42.1 % del total de proyectos.

En cuanto al origen de la misma, el 79.0 % provino de inversionistas nacionales y el 21.0 % de extranjeros; los sectores mas beneficiados fueron el de la confección, el sector minero y el de autopartes.

Para 1998, en la entidad la inversión se incrementó 22.8 % con un aumento en el empleo de 41.6 % aunque solo se desarrollaron 37 proyectos en solo 14 municipios abarcando solamente el municipio de León el 35.1 % con 13 proyectos de los cuales, el 92.3 % se dirigió el sector comercio. Aunque por numero de proyectos el municipio de León fue mayor en porcentaje que el de Silao, es importante hacer notar que por monto de la inversión éste último municipio absorbió 228.1 mdd que representa el 56.9 % del total de la inversión en el estado en ese año cuyo origen fue extranjera en un 80 % y la cual se canalizo en un 80 % hacia el sector de autopartes.

Esta situación refleja la importancia que el sector automotriz tiene en el estado que como ya se ha visto en el desarrollo del presente trabajo, las exportaciones de dicho sector son las más importantes.

En base a los datos presentados al inicio de este apartado, 1999 es el año en que mas inversión se realizó en el estado de Guanajuato así como la generación de empleos derivada de la misma:

Inversión	839.051 mdd	( 109.2 % mas que 1998 )
Empleos generados	31 151 empleos	( 177.7 % mas que 1998 )

El total de proyectos productivos fue de 85, de los cuales 35.3 % se dirigió al sector de la confección y el 23.5 % al del comercio lo que representa practicamente el 60 % de los mismos. A diferencia del año anterior cuya concentración fue en el sector de autopartes, en 1999 los dos sectores mencionados se llevaron la mayor parte de los proyectos de inversión realizados en la entidad

Por último en el año 2000, en los datos recabados ya se empezaba a reflejar que la situación en materia de inversión a partir de ese momento ya no sería tan favorable como en los años previos.

La inversión solo se incrementó 20.5 % con respecto al año anterior y la generación de empleos cayó 41.7 % . Durante ese año, solo se desarrollaron 48 proyectos en 18 municipios: el sector más beneficiado fue el de la confección con un 43.8 % .El origen de la inversión durante este período fue extranjero en un 50 %

En términos generales, los proyectos de inversión productiva se localizan principalmente en 38 de los 46 municipios y se conformaron 4 nuevos polos de desarrollo, alrededor de los municipios de San José Iturbide, con la instalación de 13 empresas, Silao con 21 empresas; Pénjamo con 7 empresas y Acámbaro con 2 empresas. De 1995, al mes de abril del año 2000, se apoyaron económicamente para su instalación en el Estado de Guanajuato a 142 empresas, de ellas 86 empresas eran nacionales.

Una de las estrategias primordiales en la atracción de inversiones fue la del fortalecimiento de cadenas productivas existentes. Se desarrollaron *clusters industriales*<sup>7</sup> en el caso de la industria de autopartes , metalmecánica, electrodomésticos y confección

Los datos presentados hasta aquí para el periodo 1995 - 2000, muestran la información en cuanto a inversiones, generación de empleos directos, así como municipios y sectores beneficiados en el estado de Guanajuato.

Ahora bien, para poder analizar si ha habido desarrollo socioeconómico en la región, resulta necesario conocer también las características de otras variables de orden demográfico y social, tanto en 1990 como en el año 2000.

---

<sup>7</sup> Se entiende por cluster un conjunto o bloque de actividades económicas que se despliegan con mayor o menor integración vertical y / u horizontal y reflejan una red de interdependencias o vínculos elaborados hacia atrás o hacia delante a lo largo de la cadena productiva en lo concerniente a sus flujos de insumo-producto

### 3.3.2 Variables sociodemográficas.

#### Dinámica demográfica

La población del estado de Guanajuato se concentra fundamentalmente en León, la cual representó en 1990 el 21.8 % del total de población del estado y en el año 2000 el 24.3 %. Le siguen Irapuato, Celaya, Salamanca, Pénjamo, Guanajuato, San Miguel Allende, Silao, Dolores y Valle de Santiago que en conjunto representaron el 61.9 y 64.3 % respectivamente.

La ubicación de la población en localidades de 2 500 y más habitantes puede definir del desarrollo de estos lugares. Con esta característica destaca el municipio de León ya que concentra a más del 90 % de la población total en este tamaño de localidad. ( 92.3% en 1990 y 93.7% en el año 2000).

Por grandes grupos de edad, se observó un aumento en la población de 15 a 64 años ( personas en edad productiva ) y una disminución en una proporción mayor en los grupos de 0 a 14 años, lo que indica que la fecundidad se ha reducido. Dicho comportamiento puede observarse en el siguiente cuadro:

*Distribución porcentual de la población según grandes grupos de edad  
Guanajuato*

Grupo de edad	1990	2000
0 -- 14 años	41.2	36.6
15 -- 64 años	53.3	57.4
65 y más años	4.3	5.0

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico*

*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*

*Pág. 9*

Ahora bien, el desplazamiento de las personas de un lugar a otro con el propósito de establecer una nueva residencia generalmente obedece al interés por alcanzar un mejor nivel de bienestar, lo que hace importante conocer los datos sobre migración ya que aportan datos valiosos para entender los cambios sociales y económicos que se dan en los lugares de origen y destino de los migrantes en un periodo determinado. Debido a sus características económicas, las localidades de 100 000 y más habitantes son las más atractivas para establecer su lugar de residencia.

Si se comparan los volúmenes de inmigrantes respecto de los emigrantes, se puede calcular el saldo neto migratorio que es la diferencia del el numero de inmigrantes menos el numero de emigrantes. De esta manera tenemos que el porcentaje de personas que llegaron al estado de acuerdo a su lugar de nacimiento fue en 1990 de 7.7% y en el 2000 de 8.5% en tanto que el de los que salieron fue de 17.9% y de 14.5% respectivamente. En este punto podemos observar que aunque el fenómeno de emigración se sigue presentando en el estado la cual constituye una de las características del mismo, en el periodo referido experimentó una disminución de 19%. Por su parte el saldo neto migratorio paso de ser - 10.2% en 1990 a -6.1% en el año 2000, lo que representó una disminución de 40.2% en dicho periodo.

*Porcentaje de Inmigrantes, Emigrantes y Saldo Neto Migratorio de acuerdo con el lugar de nacimiento, 1990 y 2000*  
Guanajuato

Años	Inmigrantes %	Emigrantes %	Saldo Neto Migratorio <sup>1</sup> %
1990	7.7	17.9	- 10.2
2000	8.5	14.5	- 6.1

1/ Para el calculo del saldo neto se excluyo a la poblacion que no especificó su lugar de nacimiento y en el caso de los inmigrantes, a la nacida en otros países

*Fuente: Guanajuato Perfil Sociodemográfico*  
*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*  
*Pág. 17*

## Educación.

Conocer las características educativas de la población permite identificar los avances y las necesidades que existen en la materia además de que el aspecto educativo representa uno de los principales factores para el desarrollo del estado.

Durante la década de 1990 a 2000, se amplió la cobertura de atención del sector educativo entre los residentes de Guanajuato de 15 años y más, ya que mientras que en 1990 quienes sabían leer y escribir representaron el 83.2% del total, en el año 2000 este indicador aumentó a 87.9%, según datos del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

En el año 2000, existen tres municipios guanajuatenses que cuentan con un porcentaje de alfabetos superior al del país que es de 90.5%. Estos municipios son: Guanajuato con 92.5%, León con 92.2% y Celaya con 91.8%. Sin embargo existen otros municipios del estado que se encuentran muy por debajo del promedio nacional entre los que destacan Atarjea, Xichú, Santa Catarina y Dr. Mora con 70.7%, 74.1%, 74.7% y 75.3% respectivamente. Es importante señalar que a pesar de lo anterior, los porcentajes señalados se elevaron dentro del periodo de referencia.

### *Municipios con mayor y menor porcentaje de población alfabetada de 15 años y más años de edad. 1990 y 2000*

Localidad	<i>Guanajuato</i>	
	1990 %	2000 %
Estados Unidos Mexicanos	87.4	90.5
Estado de Guanajuato	83.2	87.9
Guanajuato	88.4	92.5
León	88.7	92.2
Celaya	88.0	91.8
Atarjea	66.0	70.7
Xichú	62.6	74.1
Sta. Catarina	65.3	74.7
Dr. Mora	66.7	75.3

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico*

*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*

*Pág. 74*

En promedio, el grado de escolaridad de la población de 15 y más años que reside en el estado de Guanajuato, es de 6.4 años, es decir, un poco más de sexto de primaria en tanto que a nivel nacional el valor es de 7.5 años en el año 2000. A pesar de la diferencia, Guanajuato es la entidad en donde se ha observado un incremento mayor al pasar de 5.4 años en 1990 a 6.4 años en el año 2000, es decir, en promedio un año más de estudio por cada persona de 15 y más años.

*Grado promedio de escolaridad de la población de 15 y más años.  
1990 y 2000. Guanajuato*

	1990		2000	
	Nacional	Guanajuato	Nacional	Guanajuato
Grado promedio	6.60	5.40	7.45	6.36

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico*

*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*

*Pág. 83*

De acuerdo con la distribución porcentual de la población de 15 y más años según el nivel de instrucción, puede observarse que los grupos que concentran a quienes tienen primaria completa, educación media básica, educación media superior y educación superior, se incrementaron de 1990 a 2000 en 2.3 puntos porcentuales en el primer caso, 5.5 en el segundo, 2.6 y 2.0 en los últimos.

En contraparte, en el mismo periodo se redujo el porcentaje de quienes tienen primaria incompleta en 5.5 puntos y los que no tienen instrucción en 4.4 puntos porcentuales. Esta información puede verificarse en el siguiente cuadro estadístico.

*Distribución porcentual de la población de 15 y más años de edad  
según nivel de instrucción . 1990 y 2000  
Guanajuato*

Nivel de instrucción	1990 %	2000 %
Sin instrucción	19.1	14.7
Primaria incompleta	26.2	20.7
Primaria completa	21.0	23.3
Media básica <sup>1</sup>	16.7	22.2
Media superior <sup>2</sup>	9.0	11.6
Superior <sup>3</sup>	4.6	6.6

<sup>1</sup>/ incluye a la población con algún grado en el nivel secundaria y aquella con estudios técnicos o comerciales con primaria terminada

<sup>2</sup>/ incluye a la población con algún grado aprobado en el nivel preparatoria, a quienes estudiaron la normal con antecedentes de primaria o secundaria y a los que estudiaron carrera técnica o comercial con antecedentes de secundaria

<sup>3</sup>/ incluye a las personas con algún grado en el nivel profesional: maestría o doctorado y las de carreras técnicas o comerciales con antecedentes de preparatoria

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico  
XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI  
Pág. 77*

### **Salud.**

Un indicador del nivel de seguridad y un factor determinante del bienestar de la población lo constituye la derechohabiencia a los servicios de salud como resultado de una prestación laboral o beneficio de algún familiar.

Para el año 2000, la población en Guanajuato que es derechohabiente de alguna institución de salud, ya sea pública o privada es de 33.9 %, valor inferior al nacional en más de 6 puntos porcentuales que se ubica para el mismo año en 40.1 %. Si se considera a la población por tamaño de localidad

se observa que conforme aumenta la concentración poblacional se va incrementando el porcentaje de personas derechohabientes; así el total de residentes en localidades de menos de 2 500 habitantes solo el 12.7 % cuentan con ese beneficio en tanto que en las de 100 000 habitantes y más, el porcentaje se incrementa a 54.6 % según lo muestra el siguiente cuadro:

*Distribución porcentual de la población por tamaño de  
Localidad según condición de derechohabiencia a servicios de salud.  
2000*

Tamaño de la Localidad ( habitantes)	Total (habitantes)	Con derechohabiencia ( % )	Sin derechohabiencia ( % )	No especificado ( % )
Menos de 2500	1 529 249	12.7	86.1	1.2
2 500 a 14 999	411 892	24.3	73.9	1.8
15 000 a 49 999	487 136	28.5	69.8	1.7
50 000 a 99 999	480 039	39.4	58.6	2.0
100 000 y más	1 754 716	54.6	43.7	1.8

*Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda. 2000*

Según datos de la fuente citada, del total de personas que tienen derecho a recibir atención médica como parte de una prestación laboral, por ser beneficiarios o por un seguro facultativo, la mayor parte la recibe del IMSS con un 84.6 %, le siguen el ISSSTE con 13.1 %, PEMEX, Defensa o Marina con 2.5 % y otras en donde se incluyen instituciones de seguridad social de los gobiernos estatales y otro tipo de instituciones de salud públicas o privadas con solamente 0.3 %.

A nivel estatal, solo 6 municipios superan el porcentaje nacional de población derechohabiente a servicios de salud: León, con 53.8%, Guanajuato con 50.0%, Villagrán con 48.6%, Salamanca con 43.5% y Celaya con 33.9%. Sin embargo 39 municipios están por debajo del nivel estatal que como se mencionó con anterioridad, en el año 2000 fue de 33.9%. Estos datos dan una idea de la concentración industrial y del grado de desarrollo socioeconómico existente en el estado de Guanajuato.

## Vivienda.

Otro indicador que muestra el bienestar de las familias y que refleja el desarrollo socioeconómico alcanzado de una región lo constituye la vivienda y sus principales características.

De acuerdo al último censo, en el estado de Guanajuato existen 926 284 viviendas cuyo total se incrementó en 225 037 viviendas si se le compara con la cifra de 1990. Las viviendas se dividen en particulares y colectivas dependiendo de su conformación y la relación de sus ocupantes. De acuerdo a sus clases, el 91.6 % de las particulares son casas independientes, el 3.2 % son departamentos en edificio, el 1.1 % son vecindades y el 0.1 % corresponde a cuartos de azotea. Los locales construidos con un fin distinto al habitacional, los refugios y las viviendas móviles.

En los municipios con mayor carga poblacional es donde se construye un mayor número de viviendas y a un ritmo acelerado. Así lo evidencian las tasas de crecimiento promedio anual en función del total de viviendas particulares habitadas donde el valor máximo lo presenta el municipio de León ya que entre 1990 y 2000 se incrementó la cifra en un promedio de 24 viviendas por cada 100 existentes. Una situación diferente la presentan 25 municipios de la entidad, donde el ritmo de crecimiento fue inferior 1.3 % durante la década señalada.

El promedio de ocupantes en las viviendas particulares habitadas en el estado de Guanajuato era en 1990 de 5.72 y en el año 2000 de 5.02 cifras mayores que el nivel nacional las cuales fueron de 5.02 y 4.43 ocupantes respectivamente. De 1990 a 2000, se ha reducido el número de personas que residen en viviendas de uno y dos cuartos, en tanto el porcentaje de los que viven en casas de 3 a 5 cuartos se incrementó de 62.0 a 64.8 % corresponden a los municipios de la franja industrial del estado los mayores porcentajes de viviendas particulares habitadas que cuentan con tres o más cuartos.

De 1990 a 2000 ha mejorado la cobertura de los servicios en las viviendas guanajuatenses. Los indicadores más favorables se presentan en la disponibilidad de energía eléctrica ya que en el año 2000 las viviendas que disponen de este servicio son 96.2 % cuando en 1990 lo tenían el 87.6 %. Le

sigue la disponibilidad de agua entubada que pasa de 80.7 % en 1990 a 88.3 % en el año 2000; en cuanto a las que cuentan con servicio sanitario incrementaron en 18 puntos porcentuales y las que disponen de drenaje aumentaron 17.6 puntos porcentuales. En cuanto a la disponibilidad de energía eléctrica y agua entubada la entidad presenta una mayor cobertura porcentual que a nivel nacional en tanto que en la disponibilidad de servicio sanitario exclusivo y drenaje la cobertura es menor en el estado que a nivel nacional.

En general, las viviendas en el estado de Guanajuato presentan mayores porcentajes de disponibilidad de bienes dentro de las mismas si el valor es comparado con el nacional. Solo en lo que se refiere a tres tipos de bienes no ocurre así: las viviendas que cuentan con automóvil o camioneta equivalen a 32.5 % en el país y a 32.0 % en la entidad; las que tienen teléfono ascienden a 36.2 % y 30.5 % en cada caso y las que disponen de computadora suman 9.3% en la República Mexicana y 7.4 % en el estado.

### **3.3.3 Aspectos económicos de la población, 1990 y 2000**

Los datos respecto de los aspectos estructurales de la Población Económicamente Activa ( PEA ) considerada a partir de los 12 años de edad ya sea ocupada o desocupada son importantes para evaluar aspectos como horas laboradas y perfil de los trabajadores. Asimismo, las variables prestaciones sociales y lugar de trabajo, proporcionan elementos para analizar la movilidad de la mano de obra así como el origen y las repercusiones sociales que esta práctica genera.

De 1990 al año 2000 se incremento en poco mas de 5 puntos el porcentaje de personas de 12 y mas años pertenecientes a la PEA al pasar de 40.5 % a 45.6 % en el periodo mencionado. Esta población corresponde a quienes trabajaron, ayudaron a trabajar, a los que tenían trabajo pero no laboraron y a quienes buscaron trabajo activamente. El complemento lo conforman la Población Económicamente Inactiva ( PEIA ) que se redujo 2.8 puntos porcentuales al descender de 56.8 % en 1990 a 54.0 % en el 2000.

*Distribución porcentual de la población de 12 y mas años  
Según condición de actividad. 1990 y 2000*

Periodo	PEA	PEIA
1990	40.5	56.8
2000	45.6	54.0

*Fuente: XII Censo General de Población y Vivienda 2000.*

El porcentaje de la PEA varía de acuerdo con el tamaño de la localidad de residencia; de forma que mientras mas grande es la localidad, mayor proporción de la población esta incorporada a la actividad económica.

Para el año 2000, en el caso de los varones, 56.9 % de los residentes de 12 y mas años son económicamente activos en las localidades de menos de 2 500 habitantes en tanto que en las de 100 000 y más habitantes, el valor es de 74.1%. En lo que se refiere a mujeres, la cifra es de 44.5% en las localidades pequeñas y de 35% en las grandes.

Como se podrá observar en el siguiente cuadro, en la entidad existen 5 municipios que presentan un porcentaje de la PEA superior a la nacional que en 1990 fue de 43.0% y en el año 2000 de 49.3% .

*Municipios con mayor y menor tasa de participación económica.  
1990 y 2000*

Localidad	1990 %	2000 %
León	48.3	54.7
San Fco. del Rincón	44.4	53.2
Purísima del Rincón	42.9	52.7
Celaya	43.2	50.7
Uriangato	41.0	50.2
Estados Unidos Mexicanos	43.0	49.3
Estado de Guanajuato	40.5	45.6
San Diego de la Unión	33.4	26.4
Victoria	32.1	26.4

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico*

*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*

*Pág. 91*

En el caso de los dos últimos municipios mencionados en el cuadro anterior, se puede observar que a diferencia de los demás, su participación económica disminuyó de 1990 al 2000, lo que refleja con seguridad el fenómeno de la migración hacia municipios mas grandes e incluso hacia Estados Unidos.

En lo que respecta a la Población Económicamente Inactiva, el siguiente cuadro reporta datos interesantes:

*Distribución porcentual de la PEA según tipo de inactividad  
1990 y 2000*

Tipo de inactividad	1990	2000
Quehaceres del hogar	61.9	49.8
Estudiantes	23.3	22.0
Otro tipo*	14.8	28.2

\* incluye a jubilados y pensionados, incapacitados permanentemente para trabajar y otros económicamente inactivos

*Fuente: Guanajuato, Perfil Sociodemográfico*

*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*

*Pág. 93*

Al revisar la composición de la PEA de acuerdo con el tipo de inactividad, es posible observar que prácticamente la mitad se dedica a los quehaceres del hogar aunque de 1990 al 2000 esta disminuyó al pasar de 61.9 % a 49.8 % respectivamente, sin duda alguna, una notable reducción; 22 de cada 100 son estudiantes y 28.2 % son jubilados y pensionados, incapacitados permanentemente para trabajar o bien presentan otro tipo de inactividad.

Desde el punto de vista conceptual, la PEA incluye a los ocupados y a quienes se encuentran desocupados en la semana de referencia. Al respecto, la información censal muestra que el porcentaje de ocupados tanto a nivel estatal como nacional, fue en el año 2000 de 98.8 %, nivel de ocupación que se incrementó respecto de los valores de 1990; en el nacional el aumento fue de 1.5 puntos y en el estatal de 1.9 puntos porcentuales.

El desglose de la ocupación por sexo indica que el mayor porcentaje de los ocupados corresponde a los hombres ya que en el año 2000 el 68.5 % de la PEA fue de sexo masculino y el 31.5 % del femenino. Durante la última década, este valor se modificó de manera importante ya que los varones ocupados representaban en 1990 el 77.6 % de la PEA ocupada y disminuyeron en poco más de 9 puntos porcentuales para el año 2000. En el caso de las mujeres, el porcentaje de ocupación aumento de 22.4 % a 31.5 % en el mismo lapso.

De acuerdo a los datos arriba mencionados, la tasa de desempleo abierto sería muy baja. Sin embargo, es necesario conocer otros datos que reflejen con mayor claridad el fenómeno del desempleo y/o subempleo que puede presentarse en la localidad. Existen otras tasas complementarias de empleo y desempleo que miden estos fenómenos.

En este apartado se tomará en consideración la **TOPD2 ( Tasa de Ocupación Parcial\* y Desocupación )** que de acuerdo al INEGI, se calcula relacionando a las personas que no trabajaron o bien que laboraron menos de 35 horas en la semana de referencia, respecto al total de la población de 12 y más años. Si bien laboraron en esa semana, el hecho de que sean menos de 35 horas semanales, implica una situación prácticamente de desempleo y por lógica de subempleo; dicha tasa en el año 2000 fue de 18.9 % en el estado de Guanajuato y si se desagrega por sexo, en el caso de hombres fue de 15 % y en el de mujeres de 27.6 % según lo muestra el siguiente cuadro:

*Tasa de Ocupación Parcial\* y Desocupación ( TOPD2)  
de la población por sexo. 2000*

	Nacional %	Guanajuato %
Total	18.72	18.93
Hombres	14.69	15.00
Mujeres	27.50	27.57

\* Considera a la población que trabajo entre 1 y 34 horas en la semana de referencia

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico*

*XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI*

*Pág. 94*

Como puede observarse en el cuadro anterior, el problema del subempleo y desempleo afecta a 19 de cada 100 guanajuatenses, afectando de forma mas directa a las mujeres ya que 28 de cada 100 se encuentran en esta situación.

Al analizar la distribución de los ocupados de acuerdo con la situación que guardan en el trabajo, se tiene que el valor mas alto corresponde a los empleados y obreros con un 62.5 % en el año 2000 y 55.9 % en 1990; les siguen los trabajadores por su cuenta con un 19 % en el 2000 y 20.8 % en 1990, los jornaleros y peones que presentaron un valor de 8.1 % en 2000 y de 13.5 % en 1990 situación que refleja el fenómeno de la emigración campo - ciudad .

La economía de la entidad avanza en el proceso de sectorización terciaria, en donde la distribución de la población ocupada de acuerdo al sector de actividad fue de la siguiente forma para los dos años de referencia:

*Distribución porcentual de la población ocupada  
según sector de actividad.  
1990 y 2000*

Sector	1990 %	2000 %
Primario*	23.8	13.6
Secundario**	36.2	37.6
Terciario***	40.0	48.8

\* Agrupa actividades agrícolas, ganaderas, de aprovechamiento forestal, caza y pesca

\*\* Agrupa actividades de minería, extracción de petróleo y gas, de la industria manufacturera, electricidad, agua y construcción

\*\*\* Agrupa actividades de comercio, transporte, gobierno y otros servicios

*Fuente: Guanajuato. Perfil Sociodemográfico  
XII. Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI  
Pág. 99*

Al respecto, mientras mas pequeños son los municipios, mayores son los porcentajes de la población dedicada al sector primario además de por su tamaño, por la lejanía de la que se encuentran del corredor industrial de la región

Independientemente de si la población se encuentra ocupada, en que sectores económicos y cual sea su situación en el trabajo; los aspectos que muestran que tan bien o que tan mal se encuentran los trabajadores lo constituyen los ingresos así como las prestaciones laborales.

La información de que se dispone es del año 2000 y muestra lo siguiente:

*Distribución porcentual de la población ocupada  
según grupos de ingresos por trabajo.  
2000*

Grupos de Ingresos	Guanajuato %	Nacional %
No recibe ingresos	7.4	8.4
Menos de 1 SM	9.0	12.3
De 1 a 2 SM	30.9	30.3
Más de 2 y hasta 5 SM	35.4	31.7
Más de 5 SM	10.5	11.9

SM Salario mínimo mensual

Fuente: INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Al comparar los ingresos de la población ocupada en el ámbito estatal con el nacional, se observa que en el país existe, en promedio, una proporción mayor de ocupados que perciben más de 5 salarios mínimos; sin embargo, la proporción de trabajadores que ganan más de 2 y hasta 5 salarios mínimos mensuales favorece al estado de Guanajuato. Asimismo, los que perciben hasta 2 salarios mínimos o que no reciben ingresos por su trabajo, representan en conjunto 47.3 % en el estado y 51.0 % en el país.

De acuerdo con la distribución por sexo, son los hombres quienes reciben mayores ingresos en comparación con las que reciben las mujeres. Mientras que el 58.5 % de las mujeres ocupadas reciben como máximo 2 salarios mínimos, incluyendo a las que no reciben ingresos, la proporción de los hombres en esta situación es de 42.2 %. En contraparte, quienes reciben más de 2 salarios mínimos como producto de su trabajo equivalen a 51.7 % de los hombres y 33.3 % de las mujeres.

*Distribución porcentual de la población ocupada por sexo  
según grupos de ingresos por trabajo en Guanajuato.  
2000*

Grupos de Ingresos	Mujeres %	Hombres %
No recibe ingresos	6.7	7.8
Menos de 1 SM	14.5	6.4
De 1 a 2 SM	37.3	28.0
Más de 2 y hasta 5 SM	25.7	39.8
Más de 5 SM	7.6	11.9

SM Salario mínimo mensual

Fuente: INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Ahora bien, conforme es mayor la localidad de residencia de los trabajadores, se observa mejor nivel de ingresos tal como lo muestra el siguiente cuadro:

*Distribución porcentual de la población ocupada, por tamaño de  
localidad según grupos de ingresos por trabajo.  
2000*

Tamaño de localidad ( habitantes )	Total	No recibe ingresos	Menos de 1 SM	De 1 a 2 SM	Más de 2 y hasta 5 SM	Más de 5 SM	No especificado
Menos de 2 500	344 031	19.9	11.6	37.8	21.1	2.8	6.8
2 500 a 14 999	115 135	8.6	11.5	34.6	30.5	6.9	7.9
15 000 a 49 999	163 620	4.8	11.1	32.0	36.1	8.7	7.3
50 000 a 99 999	173 781	3.8	9.6	29.9	38.4	11.2	7.1
100 000 y más	663 627	2.4	6.4	26.6	42.7	15.5	6.4

SM Salario mínimo mensual

Fuente: INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

En lo que se refiere a prestaciones laborales, se observa que en términos generales la población asalariada del estado de Guanajuato recibe menos prestaciones que a nivel nacional, según datos del siguiente cuadro:

*Porcentaje de la población asalariada\*, por tipo de prestación laboral que recibe. 2000*

Prestación laboral	Guanajuato %	Nacional %
Aguinaldo	57.5	60.0
Servicio médico**	45.8	53.1
Vacaciones pagadas	42.2	50.4
Ahorro para el retiro***	35.1	41.2
Reparto de utilidades	24.1	29.2

\* Comprende empleados, obreros, jornaleros y peones

\*\* En el IMSS, ISSSTE u otros

\*\*\* SAR o Afore

Fuente: INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

Para finalizar, tomando en consideración todos los aspectos económicos y sociales de la población en el estado de Guanajuato, se manifiesta que aunque existan elementos que puedan marcar avances, en términos generales las condiciones de bienestar de la población trabajadora del estado guanajuatense, no van acordes con el desarrollo que las exportaciones han tenido en la entidad.

## CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

- México, al igual que casi todos los países del mundo, se incorporó al proceso de Globalización mediante la apertura de sus fronteras al comercio internacional reflejándose en el incremento de las exportaciones. Lo anterior muestra que el Proteccionismo ya no funciona.
- El incremento en las exportaciones mexicanas se dio en el marco de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá así como de una grave crisis iniciada en diciembre de 1994, constituyéndose esta actividad en el "*nuevo motor de la economía*", por lo menos en un lapso más o menos corto.
- La exportación además de haber constituido una alternativa para que el país creciera, trajo consigo grandes retos como el poder incorporar a micro, pequeñas y medianas empresas al proceso exportador así como graves problemas al interior de la economía al no contar con una planta productiva competitiva capaz de incursionar en el mercado mundial.
- Aunque algunas instituciones como BANCOMEFI y NAFIN ya existían, a partir de que las exportaciones fueron tomando mayor importancia, se empezaron a crear nuevas instituciones y programas de apoyo al comercio exterior, tanto a nivel nacional como a nivel estatal por lo menos en lo que respecta al Estado de Guanajuato.
- Concretamente en el Estado de Guanajuato, se creó COFOCE ( Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior en el Estado de Guanajuato ) cuyo papel en el fomento y apoyo a las exportaciones ha sido fundamental.
- Derivado de lo anterior, uno de los resultados palpables en el fomento a la actividad exportadora al menos a nivel estatal se manifiesta en la cantidad y calidad de la información estadística disponible, ya que difícilmente puede obtenerse información suficiente de periodos anteriores a 1994.

- El Estado de Guanajuato igual que el total nacional, se vio favorecido con el incremento en las exportaciones.
- Por su situación geográfica así como por la infraestructura existente el Estado de Guanajuato , resulta atractivo para las inversiones, tanto nacionales como extranjeras.
- Tradicionalmente a Guanajuato, ya se le identificaba como un estado exportador orientado fundamentalmente a los sectores agroindustrial, textiles y ropa ,así como al de cuero y calzado.
- El número de empresas exportadoras en el estado, experimentó un crecimiento superior al 100 % durante el periodo 1995 - 2000 .
- Del total de empresas guanajuatenses registradas hasta diciembre de 1999 en el PRODINEE ( Programa de Desarrollo Integral de Nuevas Empresas Exportadoras ), 2/3 partes eran microempresas y el resto pequeñas y medianas, de las cuales casi la mitad eran parte del sector artesanal y del calzado, situadas en los municipios de Leon, Dolores Hidalgo y San Miguel Allende, principalmente.
- Lo anterior muestra que la actividad exportadora del estado ha incluido a micro, pequeñas y medianas empresas que por primera vez incursionaban en los mercados extranjeros, también muestra que gran parte de dicha actividad se ha concentrado sólo en ciertos municipios
- A pesar del incremento de las empresas que exportan y de los intentos por la diversificación de los mercados, el estadounidense sigue siendo el número uno en el destino de las exportaciones del Estado de Guanajuato, seguramente por la cercanía de éste con nuestro país
- Por otra parte, al tomar en consideración la participación de los diferentes sectores productivos en el total de las exportaciones, el incremento del sector automotriz en éstas, fue enorme debido a la instalación de la empresa General Motors, en el municipio de Silao, con lo que se marcó el "auge" en la actividad exportadora del estado, ya que además de constituir

el monto más alto en las exportaciones, permitió la creación de *clusters industriales\** para la industria de autopartes.

- Sin olvidar la gran importancia que el sector automotriz tiene en el desarrollo de las exportaciones del estado, hay que destacar los intentos por incorporar a las micro, pequeñas y medianas empresas, para diversificar los productos exportables.
- Aunque a nivel nacional, la industria maquiladora de exportación ha cobrado gran importancia en el desarrollo de las exportaciones, en el Estado de Guanajuato esta actividad no ha sido parte fundamental en el crecimiento de las exportaciones
- A pesar de que por si misma , no representa una porción importante en las exportaciones del Estado de Guanajuato, la industria maquiladora de exportación, utiliza en promedio un 24.2 % de insumos nacionales en tanto que a nivel nacional el consumo de éstos, es de alrededor del 2.2 % .
- Uno de los resultados más importantes en el crecimiento de las exportaciones del Estado de Guanajuato, se observo en la atracción de inversiones y en la generación de empleos , sobre todo en 1999.
- Aunque existan avances en algunas variables socioeconómicas, en términos generales las condiciones de bienestar de la población trabajadora del estado guanajuatense, no van acordes con el desarrollo que las exportaciones han tenido en la entidad
- Los apoyos brindados por BANCOMEXT, NAFIN y COFOCE se dirigen fundamentalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas vinculadas directa o indirectamente con la exportación en los siguientes rubros: información, asesoría, capacitación, asistencia técnica; financiamiento; intermediación financiera; promoción de productos; contactos con compradores potenciales, etc

---

\* Se entiende por cluster un conjunto o bloque de actividades económicas que se despliegan con mayor o menor integración vertical y/u horizontal y reflejan una red de interdependencias o vínculos eslabonados hacia atrás o hacia delante a lo largo de la cadena productiva en lo concerniente a sus flujos de insumo-producto

- La evolución en los últimos años y las características peculiares que han tenido las exportaciones en el Estado de Guanajuato así como algunos beneficios obtenidos permiten señalar que, a pesar de los apoyos a esta actividad, la cultura imperante en muchos de los productores y empresarios guanajuatenses no ha permitido que ésta haya sido aprovechada en su máxima dimensión .

Una vez mencionadas las conclusiones a las que se llegaron, solo restaría sugerir algunas propuestas que pudieran ayudar de alguna manera a que la actividad exportadora tuviera mejores resultados en la región.

Al instalarse la planta de General Motors en el estado, la estructura económica de Guanajuato se vio seriamente alterada. Si bien este hecho trajo un aumento de la demanda de mano de obra así como la de otros servicios se propendría que se obligase a dicha empresa a que paulatinamente consuma insumos nacionales. capacite al personal que contrata para que cada cierto tiempo dicho personal tenga acceso a puestos directivos, situación que como se sabe, en la mayoría de empresas transnacionales que se llegan a instalar a otros países, esta restringida y cuyos puestos solo pueden ser ocupados por personal del país de origen de dicha empresa.

Además de fomentar las exportaciones también se debería de hacer lo mismo con las importaciones de bienes de capital para que de esta manera se eleve la producción y la exportación y poder competir no solamente con precios bajos sino con calidad.

Para terminar, solo restaría señalar que el proceso de Globalización señalado a lo largo del presente trabajo de investigación ha traído el aumento de riqueza para pocos y el aumento de pobreza para muchos; situación por demás desalentadora pero que al no poder abstraernos de la realidad, solo quedaría trabajar arduamente sociedad y gobierno para hacer que los efectos arriba mencionados, sean en la medida de lo posible, menos negativos para nuestra economía

## A N E X O S

## ANEXO I. APOYOS AL COMERCIO EXTERIOR

### INSTITUCIONES A NIVEL NACIONAL

#### \* BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)

Bancomext es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación y/o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., institución con 63 años al servicio de las empresas mexicanas vinculadas a la exportación y a la sustitución de importaciones, enfrenta nuevos retos ante una competencia cada vez más intensa en los mercados internacionales de bienes y servicios a fin de otorgar mayores apoyos dirigidos a impulsar la productividad y la competitividad de los exportadores, principalmente de los pequeños y medianos, otorgándoles información, asistencia técnica y financiamiento para la realización de sus proyectos

- ▶ Empresas relacionadas directa o indirectamente con la exportación
- ▶ Empresas relacionadas a la sustitución eficiente de importaciones
- ▶ Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras
- ▶ Localizadas en todas las entidades federativas del país, considerando sus características y necesidades particulares

Se atiende a las empresas con una gama integral de productos y servicios adecuados a las necesidades particulares y cambiantes de cada empresa, que comprende

- ▶ Armado e integración de proyectos que complementen la cadena productiva de exportación
- ▶ Promoción en el extranjero
  - Proyectos de exportación
  - Ferias internacionales
  - Muestras de productos mexicanos
  - Foros sectoriales
  - Misiones de exportadores
  - Misiones de compradores
  - Misiones de inversionistas
  - Seminars y encuentros empresariales

- ▶ Programa de desarrollo de proveedores
- ▶ Información sobre mercados internacionales
- ▶ Asesoría
- ▶ Asistencia técnica
- ▶ Capacitación
- ▶ Crédito
  - Pre-exportación
  - Ventas de exportación
  - Proyectos de inversión
  - Adquisición de unidades de equipo importadas
  - Importación de productos básicos
  - Consolidación financiera
- ▶ Cartas de crédito
- ▶ Crédito al comprador
- ▶ Garantías y avales
- ▶ Banca de inversión
- ▶ Capital de riesgo
- ▶ Compraventa de divisas
- ▶ Cobertura de riesgos cambiarios
- ▶ Mesa de dinero
- ▶ Servicios fiduciarios
- ▶ Avalúos

#### Se atienden :

- Directamente a través de nuestra red nacional e internacional de oficinas
- A través de intermediarios bancarios y no bancarios
- Mediante nuestros servicios en línea de Internet y Telemarketing
- Logando nuestras acciones al éxito del cliente

#### Para que:

Para contribuir al aumento de la competitividad de las empresas, que propicie una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados externos y así promover mayores niveles de bienestar social, vía la creación de empleos y la generación de divisas.

El Eurocentro de Cooperación Empresarial Bancomext, se crea para atender a toda empresa del país que desee incursionar en el campo de cooperación internacional (Unión Europea y América Latina) para encontrar nuevas oportunidades de negocio.

Para ello, el Eurocentro Bancomext, cuenta con Productos Especializados para el Comercio Exterior y con una serie de Servicios Financieros y No Financieros para apoyar a las empresas con interés de negocio en las siguientes actividades:

Co-inversiones.

**Alianzas estratégicas (acuerdos de compra, representación, distribución o maquila).**

Transferencia de Tecnología.

Subcontratación.

Licencias y Franquicias.

Compra de Maquinaria y Equipo

Exportación e importación de productos.

#### \* NACIONAL FINANCIERA (NAFIN)

Nacional Financiera, la banca de fomento más importante de América Latina, ofrece una amplia gama de productos y servicios en apoyo a la actividad productiva, a través de las redes de intermediación financiera y de capacitación y asistencia técnica.

Durante casi siete décadas, Nacional Financiera ha desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico y social de México. Fiel con su vocación, se confirma actualmente como el agente más importante para la promoción y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores industrial, comercial y de servicios.

La presencia de NAFIN en los principales mercados financieros internacionales, le ha permitido operar la mayoría de los instrumentos que en ellos se manejan y ofrecer una variada gama de productos para satisfacer las necesidades financieras de sus clientes.

De la diversidad de servicios financieros que Nacional Financiera ofrece destacan las siguientes modalidades:

##### 1. Financiamiento a mediano plazo para importaciones

NAFIN pone a disposición de las empresas líneas de crédito a mediano y largo plazo, con tasas de interés preferenciales para financiar la importación de maquinaria, equipo, refacciones, materias primas, insumos agroindustriales y servicios.

##### Ventajas

- Pago automático al proveedor en el exterior
- Financiamiento a mediano y largo plazo desde 2 hasta 10 años
- Mayor capacidad de negociación del empresario para seleccionar al proveedor que le proporcione ventajas en términos de precio, calidad, garantías y plazo de entrega

##### 2. Financiamiento a corto plazo para comercio exterior.

NAFIN ofrece apoyo a las empresas para financiar hasta el 100% de sus operaciones de pre-exportación, exportación, e importación de materias primas, insumos, refacciones, productos agropecuarios, maquinaria y equipo, en términos y condiciones preferenciales.

### **(PRE-EXPORTACIÓN, EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN)**

Bajo esta modalidad de financiamiento, NAFIN otorga recursos al amparo del convenio general que establece las bases genéricas para el descuento y otorgamiento de créditos suscrito entre los bancos y Nacional Financiera y con base en lo establecido en el programa de operaciones de crédito de segundo piso

El otorgamiento de estos recursos se sujetará a los términos y condiciones para financiar operaciones a corto plazo, destinados a apoyar a empresas mexicanas generadoras netas de divisas o aquellas que cotizan sus productos a precios internacionales, en sus operaciones de comercio exterior cuya facturación se encuentre denominada en dólares americanos.

#### **Cartas de crédito**

Adicionalmente, NAFIN ofrece como servicio bancario, el establecimiento de cartas de crédito, por medio de las cuales se da apoyo a las empresas en sus operaciones de compra de bienes y servicios en el extranjero y en territorio nacional.

### **• SECRETARÍA DE ECONOMÍA**

La Secretaría Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que promueve la competitividad y el crecimiento económico de las empresas

#### **Misión**

Promover la competitividad de las empresas para generar más y mejores empleos así como proteger e informar a los consumidores

#### **Visión**

Ser una institución de excelencia con una efectividad similar o superior a la de los mejores organismos promotores del mundo

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 cuenta con dos programas sectoriales:

- a) Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior
- b) Programa de Comercio Interior, Abasto y Protección al Consumidor

#### **Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior**

##### **Objetivos estratégicos**

- Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación
- Fomentar el desarrollo de un mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, como sustento de la inserción de la industria nacional en la economía internacional
- Crear mecanismos que aceleren el crecimiento de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional y fomentar la creciente integración de los mismos en las empresas micro, pequeñas y medianas

Para exportar, se deben considerar tres aspectos importantes: el producto a exportar, los trámites a realizar dependiendo del producto y el marco legal en materia de exportación. Para facilitarle esta actividad, la Secretaría de Economía cuenta con las guías de orientación al exportador.

Guías de orientación al exportador

**Guía de como seleccionar el producto que se puede exportar.-** Este documento le proporcionará la información necesaria para determinar que producto podría usted exportar.

**Guía práctica de orientación al exportador.-** Aquí encontrará las actividades que debe realizar para exportar un producto

**Guía avanzada de orientación al exportador.-** Contiene los aspectos que debe cuidar cuando realice la exportación de un producto, por ejemplo:

- o Negociación con su comprador
- o Salida y traslado de mercancías
- o Recepción y pago

Adicionalmente la Secretaría de Economía cuenta con el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE), que le proporciona una asesoría especializada

El Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) proporciona un servicio personalizado de orientación y asesoría gratuito en materia de comercio exterior al empresario que lo desee no importando su experiencia en el proceso exportador. Asimismo, integra y ofrece información sobre los servicios que brindan las dependencias del sector público, cámaras, asociaciones, organismos empresariales e instituciones educativas

El SNOE opera a través de una extensa red de módulos de orientación al exportador (MOE's) instalados en todo el país, con una metodología que permite al empresario adentrarse rápidamente en el proceso de la exportación

El SNOE responde a un compromiso del gobierno federal y tiene como uno de sus objetivos centrales el fomento a la competitividad de la planta industrial a niveles internacionales, integrando a las micro, pequeñas y medianas empresas a la cadena exportadora

#### \* COMISION MIXTA PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX)

COMPEX es la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano (Artículo 7 de la Ley de Comercio Exterior), integrada por representantes del sector público y privado

#### FUNCIONES:

- A través de reuniones estatales (convocadas por las Delegaciones Federales de SECOFI y los Gobiernos de los Estados y realizadas mensual o bimestralmente), los exportadores o potenciales exportadores presentan a los servidores públicos y representantes de los

organismos cúpula empresariales presentes, las problemáticas y propuestas de agilización de trámites en materia de comercio exterior, con objeto de discutir las y de ser posible resolverlas "en el mismo lugar y momento".

- Aquéllas problemáticas que no pueden resolverse en el nivel estatal o sean de competencia federal, deberán remitirse a la Dirección de COMPEX, esto con el objeto de que sean clasificadas de acuerdo a su temática, ingresadas en la base de datos COMPEX y canalizadas a las autoridades competentes en su nivel federal (ver Foro Virtual de Exportación).
  - COMPEX gestiona ante las dependencias correspondientes la pronta resolución de las problemáticas y responde a los promoventes a la brevedad posible.
  - Coordina reuniones de trabajo mensuales con los Miembros Permanentes del Sector Público de la Comisión para actualizar la información sobre los casos presentados y obtener el mayor número de respuestas. Cuando la naturaleza de los casos lo amerita, convoca a las partes y dependencias involucradas a reunirse para buscar una alternativa de solución.
  - Propone y promueve ante las dependencias medidas para la agilización de trámites administrativos y la eliminación de obstáculos que impidan el buen desempeño del sector exportador.
- **CONSEJO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CONACEX)**

Es una asociación privada de carácter voluntario, sin fines de lucro, que está integrada por empresas de los diferentes sectores productivos y de servicios, cuyas actividades están enfocadas al comercio exterior.

## **MISIÓN**

- Promover y apoyar las actividades orientadas al comercio exterior que enfrentan las empresas asociadas.
- Coadyuvar a la solución de problemas derivados a las actividades sobre comercio exterior que enfrentan las empresas asociadas.
- Ser un organismo de consulta y orientación para el sector privado en la toma de decisiones sobre aspectos de comercio exterior y negociaciones internacionales y así como representarlo ante autoridades y dependencias oficiales.

## SERVICIOS QUE OFRECE

### a. ASESORIA Y ORIENTACION.

Esta institución ofrece a sus socios, asesoría y orientación en todas las actividades relacionadas con el comercio exterior, tales como: Estructura arancelaria nacional e internacional, trámites aduaneros, programas de fomento a la exportación, transporte, financiamiento, indicadores macroeconómicos de comercio exterior, preferencias arancelarias (OMC, ALADI, etc.), entre otros

### b. GESTORIA.

CONACEX brinda este servicio de gestoría en los diversos trámites y procedimientos, tales como: el registro en programas de exportación, en el padrón de importadores, devolución de impuestos, autorización de permisos de importación, entre otros

### c. CAPACITACION.

Para mantener actualizado al asociado sobre cambios y modificaciones aduaneras y aspectos del comercio exterior, se organizan seminarios, conferencias, congresos, talleres prácticos, y foros a nivel regional y nacional

### d. INFORMACION Y DIFUSION.

Mediante el boletín periódico CONACEX INFORMA, vía fax, se comunica oportunamente a los socios sobre las nuevas disposiciones aduaneras, comerciales, fiscales y de transportes

### e. REPRESENTATIVIDAD.

CONACEX representa a sus socios ante las diversas autoridades e instituciones, constituyéndose en vocero de los intereses de los asociados, en el ámbito del comercio exterior.

### f. OPORTUNIDADES COMERCIALES.

Mediante bancos de datos nacionales e internacionales, Corresponsalías en el extranjero, oficinas de BANCOMEXT y otras fuentes, se detectan oportunidades comerciales de beneficio para los socios

### g) SISTEMAS DE INFORMACION.

CONACEX cuenta con bases de datos, tales como DIALOG, DATASTAR, INTERNET, las cuales pueden ser accedidas por nuestros socios

Para lograr una mayor efectividad en sus funciones CONACEX Noreste mantiene una interacción permanente con otras instituciones relacionadas como BANCOMEXT, CAINTRA, Gobiernos de los Estados, Instituciones Académicas, SECOFI, SHCP, Embajadas y Consulados, así como diversos Organismos Nacionales e Internacionales

## INSTITUCIONES A NIVEL ESTATAL

### **\* COORDINADORA DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR EN EL ESTADO DE GUANAJUATO (COFOCE)**

La Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato, COFOCE, es un organismo estatal descentralizado enfocado a promover negocios en todo el mundo.

#### **MISIÓN DE COFOCE**

Fomentar el Comercio Exterior y colaborar en la atracción de inversión extranjera para el estado de Guanajuato, mediante una alianza permanente entre empresarios y gobierno, sustentada en una cultura de calidad

#### **VISIÓN DE COFOCE**

Ser un organismo líder a nivel internacional en la promoción de Comercio Exterior, que contribuya a la formación y el fortalecimiento de empresas exportadoras de clase mundial en el estado de Guanajuato y que se traduzca en bienestar social

#### **LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DE COFOCE SON:**

- Fomentar y promover las exportaciones de productos de Guanajuato.
- Colaborar en la atracción de inversión extranjera y
- Crear una fuerte cultura de Comercio Exterior

Los principales servicios que ofrece COFOCE a la comunidad exportadora y potencialmente exportadora son

- Promoción de productos, contactos con compradores potenciales y consolidación de ventas de exportación
- Información de proveedores en el extranjero y opciones para adquirir materia prima al mejor precio
- Programas de capacitación permanentes en comercio exterior impartidos por reconocidos ponentes nacionales e internacionales
- Asesoría para la negociación de apoyos de capacitación y asistencia técnica de carácter nacional e internacional, así como financiamiento a la exportación
- Participación en ferias y misiones comerciales para conquistar nuevos mercados, contactándolo directamente con clientes potenciales. Los apoyos de COFOCE incluyen stands, decoración, traductores, logística para el envío de productos y muestras en los principales eventos internacionales de interés para las empresas de Guanajuato
- Detección y valoración de los compradores e importadores más destacados en el extranjero, a los cuales invitamos a las principales ferias y eventos internacionales que se desarrollan en Guanajuato, tales como Expo Agroalimentaria, Expo Artesanal, Expo Proceduría Textil, Expo Textil

Moroleón Produce, SAPICA, ANPIC y el Foro de Oportunidades Comerciales que organiza anualmente COFOCE, entre otros eventos sectoriales como el Congreso Internacional de Calzado y el Congreso Interuniversitario de Comercio Exterior

- Información sobre oportunidades comerciales y nichos de mercado para sus productos, encontrando la contraparte adecuada según la capacidad de su empresa

- Consultoría especializada en programas de conversión, subcontratación, maquila, transferencia de tecnología y otros negocios con contrapartes del extranjero COFOCE coordina esfuerzos de carácter comercial con las Embajadas y representaciones comerciales extranjeras en México tales como: Eurocentros, Programa Bolívar, CBI, Protrade, Bancomext, Cetra, Kotra, Secofi, Nafin, ONUDI, Jetro, cámaras de comercio extranjeras, agentes aduanales, universidades y centros de investigación entre otros

- En la promoción de la oferta exportable COFOCE lo apoya a través de diferentes materiales promocionales de alta calidad como lo es el CD-ROM de Guanajuato, el disquete promocional "Oferta Exportable", "El Directorio de Empresas Exportadoras" y los disquetes "Guanajuato Business Profile" de los sectores cuero-calzado-marroquinería y proceduria de la industria de calzado, el especializado en el sector agrícola y agroindustrial, el del sector automotriz y de autopartes, textil y de la confección, así como el "Mapa de Ubicación de Oportunidades Comerciales de Guanajuato", "La Guía del Comprador Extranjero", y nuestra página Web, así como nuestra novedosa feria virtual en internet en donde estamos promoviendo productos exportables de Guanajuato

- Asesoría en el desarrollo de proyectos de exportación a través del Programa de Desarrollo Integral de Nuevas Empresas Exportadoras "PRODINEL", que está diseñado para apoyar en forma completa a las micro, pequeñas y medianas empresas no exportadoras. Este programa también es para aquellas empresas que aunque exportan lo hacen sin los conocimientos amplios del comercio exterior y desean especializarse

- Cuenta con un moderno Centro de Asesoría y Desarrollo de Nuevos Exportadores, (CADNE), donde personal capacitado le brindará apoyo para la consulta e investigación, dándole libre acceso a más de 3.000 títulos sobre el marco económico, jurídico, aduanal, financiero, logístico, directorios industriales, directorios de importadores y exportadores, periódicos, revistas, folletos, software, discos compactos, bancos de datos nacionales e internacionales

## **RAZÓN DE SER DE COFOCE**

Hoy la globalización de los mercados obliga a mantener una dinámica acorde con las empresas de clase mundial

En México y especialmente en Guanajuato, los empresarios con visión realizan un gran esfuerzo de promoción para enfrentarse al reto de capitalizar una oportunidad y comenzar a exportar

Para apoyar este estratégico proyecto, en 1992 se formaliza una alianza entre empresarios y gobierno con la que nace la Coordinadora de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Guanajuato COFOCE, la cual es una respuesta concreta a los retos y oportunidades que representan las nuevas realidades de la economía mundial

La labor que ha desarrollado COFOCE desde su creación se ha caracterizado por impulsar la capacitación y promoción de los productos guanajuatenses, lo cual ha impactado en la estructura de comercio exterior del Estado y el crecimiento de las exportaciones

Dicha labor complementada con la participación en ferias y misiones comerciales de carácter internacional, ha permitido que las empresas conozcan de manera directa la definición de precios, las tendencias de la moda, su competencia internacional, el tamaño y las características del mercado, los canales de comercialización, las normas, los tratados comerciales y las formas de negociar, entre otros aspectos fundamentales en el proceso de la exportación

Esta actividad desarrollada de manera permanente, ha permitido a los empresarios de Guanajuato aprovechar las ventajas que ofrecen los acuerdos de libre comercio y con ello el número de empresas exportadoras ha ido en aumento muy superior a la media nacional exportando sus productos a más de 120 países alrededor del mundo

Guanajuato es el único Estado en el país con una red de oficinas de promoción de productos en el extranjero, las cuales cuentan con salas de exhibición permanentes en Nueva York, Dallas y Los Angeles, así como representantes comerciales en Chicago y Hong Kong. Existe además una bodega de productos guanajuatenses en Dallas y Costa Rica

Con el apoyo de todos los empresarios Guanajuatenses este esfuerzo estatal es ejemplo a nivel nacional en la promoción de comercio exterior lo cual ha sido reconocido por el Fideicomiso del Premio Nacional de Exportación y el Premio Guanajuato a la Calidad, entre otros reconocimientos nacionales e internacionales lo que nos ha comprometido con empresarios de otros estados, por lo que COFOCE asesora a otras entidades del país en la formación de organismos similares que contribuyan al crecimiento del comercio exterior en México

Esta sólida estructura ha hecho que COFOCE sea reconocido como uno de los tres Eurocentros en México, "antena" del programa Bolívar Guanajuato, el único estado en participar con un asiento en el comité de ferias y eventos de Bancomest, miembro de la American Chamber of Commerce, y ha firmado convenios internacionales de apoyo con el Instituto Valenciano de Comercio Exterior, con las cámaras de comercio de Costa Rica, El Salvador, Brasil, Guatemala, Quebec, Hispana de Dallas, entre otros organismos

El fortalecimiento y desarrollo de las empresas de Guanajuato ha dependido hoy y siempre de brindar servicios de alta calidad, por ello COFOCE cuenta con la certificación ISO 9002 en todos sus servicios

### **PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO EXTERIOR DEL GOBIERNO FEDERAL**

#### **\* PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACIÓN (PITEX)**

Este programa permite importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación

#### **Beneficios al Cliente**

Importar temporalmente libre del pago de aranceles y del Impuesto al Valor Agregado y cuotas compensatorias (si las hubiere)

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación conforme se establece en los artículos 5B y 5C del decreto y del impuesto al valor agregado.

Todo programa de PITEX se autoriza a personas morales que realicen algún proceso de elaboración, transformación o reparación y cumplan con los requisitos de exportación establecidos en el Decreto y las demás disposiciones que en la materia resulten aplicables

#### **\* PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA SERVICIOS INTEGRADOS A LA EXPORTACIÓN (PITEX SERVICIOS)**

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a las empresas prestadoras de servicios importar de manera temporal, maquinaria y equipo necesarios para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación

##### **Beneficios al Cliente**

El programa brinda a sus titulares la posibilidad de importar temporalmente, es decir, libre del pago del Impuesto General de Importación, del Impuesto al Valor Agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias, lo siguiente

- 1 - Maquinaria, instrumentos y equipo para el manejo de mercancías, y
- 2 - Aparatos, equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad e informática
- 3 - El valor de estas importaciones no deberá exceder del monto del capital social pagado de la empresa que suscribe el programa

Los beneficiarios del programa son empresas prestadoras de servicios constituidas como sociedades mercantiles conforme a las leyes mexicanas que apoyen de manera directa al exportador de mercancías. Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a las empresas prestadoras de servicios importar temporalmente, maquinaria y equipo necesarios para desempeñar las actividades asociadas directamente a la exportación

#### \* PROGRAMA DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

Es un instrumento que apoya a las empresas destinadas a realizar procesos industriales o de servicios para la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera, las cuales son importadas temporalmente para su exportación posterior

##### **Beneficios al Cliente**

- 1.- Importar temporalmente materia prima, maquinaria y equipo libre de arancel ad-valorem, Impuesto al Valor Agregado y en su caso, cuotas compensatorias
- 2.- Operación en cualquier giro o actividad productiva.

Todo programa de maquila de exportación deberá estar sustentado en un contrato de maquila vigente debidamente legalizado ante fedatario, notario o corredor público, celebrado entre el interesado con su cliente o clientes en el extranjero 2 - Si la información está correcta y no falta ningún documento anexo, se procede al análisis y dictamen de la solicitud de programa de maquila, debiéndose emitir la resolución correspondiente en un plazo de 10 días hábiles

#### \* FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACIÓN (FEMEX)

Es un instrumento de promoción a través del cual usted obtiene la expedición de un certificado

##### **Beneficios al Cliente**

Apoyos financieros de BANCOMEXT y NAFIN.

Las personas físicas o morales organizadoras de ferias que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, y los constructores de recintos para exposición

- 1 - Organizadores de ferias Comprueben que han realizado por lo menos en 3 ocasiones la feria y se comprometan a realizarlas por lo menos tres veces ininterrumpidamente. Se comprometan a destinar a la organización de la feria una inversión mínima de 12 millones de pesos y garanticen la participación en la feria de por lo menos 100 empresas expositoras de productos elaborados en México y de un número igual de compradores extranjeros
- 2 - Constructores Presenten un proyecto viable para la edificación de un recinto ferial, el cual deberá especificar sus características de infraestructura y de servicios y la fecha límite para concluir la obra

**\* DEVOLUCIÓN DE IMPUESTOS DE IMPORTACIÓN A LOS EXPORTADORES (DRAW BACK).**

Instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de mercancías incorporadas al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas

**Beneficios al Cliente**

Devolución del impuesto de importación pagado

Cuando personas físicas o morales comprueban haber realizado exportaciones de mercancías a las cuales se incorporaron insumos o bienes de importación, ó de mercancías que se retornan en el mismo estado.

**\* EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX).**

Es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual estas empresas podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas

**Beneficios al Cliente**

- 1 - Expedición automática de la Constancia ALTEX
- 2 - Autorización, en su caso de un programa PITEX
- 3 - Expedir constancias de exportación a proveedores PITEX y MAQUILADORAS (a la tasa del IVA que corresponda)
- 4 - Descuento del 50% en apoyos, no financieros, de BANCOMEXT

Es un instrumento mediante el cual se permite a las empresas comercializadoras (no productoras) adquirir mercancías de proveedores nacionales destinadas a la exportación a tasa 0% del IVA. Obtener una Constancia de Empresa Altamente Exportadora y en su caso un Programa de Importación Temporal

Existen dos modalidades de Empresa de Comercio Exterior 1 Empresa de Comercio Exterior Consolidadora de Exportación y 2 Empresa de Comercio Exterior Promotora de Exportación. Los requisitos que debe cumplir la empresa Consolidadora de exportación son - Contar con un capital mínimo suscrito y pagado de 2 millones de pesos; realizar exportaciones de mercancías que provengan de por lo menos cinco empresas productoras nacionales y exportar 3 millones de dólares al primer año fiscal regular. Los requisitos que debe cumplir la empresa Promotora de Exportación son - Contar con un capital social mínimo suscrito y pagado de 200 mil pesos; realizar exportaciones que provengan de por lo menos 3 empresas productoras nacionales y exportar 250 mil dólares al primer año fiscal regular

**\* EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX).**

Es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinados a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

**Beneficios al Cliente**

- 1 - Facultad para nombrar un apoderado aduanal
- 2 - Eliminación del requisito de inscripción en el padrón de importadores.
- 3 - Devolución de saldos de IVA a favor
- 4 - Información gratuita del sistema de información
- 5 - Eliminación del segundo reconocimiento aduanal

Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el periodo de un año 2 - Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales 3 - Las empresas de comercio exterior (ECFX), con registro vigente expedido por la SECOFI. Obtendrán la devolución de saldos favor de IVA por concepto de sus exportaciones en plazos menores a los establecidos para estos trámites.

## BIBLIOGRAFIA

- Blanco Mendoza, Herminio  
1994  
**Las Negociaciones Comerciales de México con el mundo**  
Fondo de Cultura Económica
- Carbaugh, Robert  
1998  
**Economía Internacional**  
Internacional Thomson Editores
- Case, Karl E.  
Fair, Ray C.  
1992  
**Fundamentos de Economía**  
Prentice Hall
- C. Clement, Norris  
Poll C. John  
1991  
**Economía: Enfoque América Latina**  
Mc. Graw Hill
- Chacholiades, Miltiades  
1992  
**Economía Internacional**  
Mc. Graw Hill
- Dornbusch, Rudiger  
1986  
**La Macroeconomía de una Economía abierta**  
Antony Bosch
- González, Sara  
1993  
**Temas de Organización Económica Internacional**  
Mc. Graw Hill
- Jarillo, José Carlos  
1994  
**Estrategia Internacional: Más allá de las Exportaciones**  
Mc. Graw Hill



- INFO  
6°. Bimestre 2000

### **Maquiladoras**

- INEGI

**XII Censo General de Población y  
Vivienda 2000**

- INEGI

**Guanajuato. Perfil Sociodemográfico  
2002**

- INEGI  
Mayo, 2001

**Balanza Comercial de México  
Estadísticas Económicas**

- INEGI  
2001

**Estadística de la Industria  
Maquiladora de Exportación  
1995 - 2000**

- Secretaria de Desarrollo  
Económico

**Atracción de Inversiones. 1995-2001  
Gobierno del estado de Guanajuato**

- Revistas :  
Varios Números

**Macroeconomía, Expansión, Mundo  
Ejecutivo.**

- Fomento Económico  
Municipal  
Varios Números.

**Dinámica Económica de León**