

00421
71



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
COORDINACION DE RELACIONES INTERNACIONALES

CONSIDERACIONES SOBRE EL IMPACTO DE INTERNET EN
EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS
(PYMES) EN MEXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

MARIANA / MONTIEL CASTELLANOS

ASESOR: MAESTRO JUAN PABLO CORDOBA ELIAS

MEXICO, D. F.

OCTUBRE DE 2003.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PAGINACION DISCONTINUA

A mi padre,

Por haberme apoyado, enseñado y alentado durante todo este tiempo, gracias por permanecer junto a mí.

A mi madre,

Por haberme tenido paciencia y haberme impulsado a realizar mis proyectos. Gracias por los consejos, el cariño, y por guiarme a lo largo de mi vida.

A Marcos,

Quien me ha alentado a seguir adelante y me ha apoyado en todas mis decisiones.

A mi familia,

Por estar al pendiente en la realización de mis proyectos y sueños, brindándome su cariño.

A mis padrinos,

Por su apoyo y cariño.

A la UNAM,

Con todo cariño y agradecimiento, ya que ha dejado una profunda huella en mi preparación y en mi formación.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: MARILINA MONTEL
CASTELLANOS

FECHA: 10 OCTUBRE 2003

FIRMA: [Firma]

A él...

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Índice

Introducción	1
1. Marco mundial	5
1.1 Globalización	5
1.2 Definición	6
1.3 Contexto histórico	10
1.4 Características	13
1.5 Apertura comercial	13
1.6 La integración económica	21
1.7 Mercados financieros	25
1.8 Revolución de las comunicaciones y de la informática	30
1.9 Internet	31
1.10 Estadísticas en México y el mundo	42
1.11 Aproximaciones capitulares	53
2. Marco regional	56
2.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte	56
2.2 Canadá	66
2.3 El federalismo canadiense y las barreras interprovinciales	68
2.4 Canadá y el TLCAN	70
2.5 Canadá y sus relaciones con México	75
2.6 Estados Unidos	77
2.7 Política comercial externa de Estados Unidos	81
2.8 Legislación en materia de política comercial externa de Estados Unidos	85
2.9 Estados Unidos y el TLCAN	89
2.10 Relaciones entre México y Estados Unidos	93
2.11 México	98
2.12 Política comercial externa de México: crisis cíclicas y endeudamiento externo	100
2.13 México y el TLCAN	110
2.14 Aproximaciones capitulares	112
3. Marco local: el impacto de Internet en las pequeñas y medianas empresas de México	115
3.1 Las implicaciones de la globalización y la regionalización para México y sus empresas	115

3.2 Las pequeñas y medianas empresas (PYMES)	123
3.3 Cooperación Internacional	128
3.4 El caso de las pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos	130
3.5 El caso de las pequeñas y medianas empresas en México	131
3.6 Política de apoyo a las pequeñas y medianas empresas	138
3.7 Los retos tecnológicos de las PYMES	140
3.8 Oportunidades que brinda Internet a las PYMES	145
3.9 Por qué no se perciben los beneficios de la aplicación de Internet en las PYMES	150
3.10 Un acercamiento al estudio de caso: DELL	151
3.11 Aproximaciones capitulares	157
Consideraciones finales	160
Anexos	163
Glosario de términos	190
Bibliografía	210

Cuadros y Gráficas

1. Indicadores mundiales 1970-2000	19
2. Usuarios de Internet por región	43
3. Personas conectadas a Internet	43
4. El costo de estar conectado	44
5. Mas personas tienen acceso	45
6. Estadísticas estadounidenses de Internet	46
7. Estadísticas mexicanas de Internet	47
8. Porcentaje de viviendas particulares habitadas que disponen de computadora	48
9. Usuarios estimados de Internet en México	49
10. Contenido del TLCAN	59
11. TLCAN y el comercio bilateral 1989-1999 (Participación en el porcentaje total de las exportaciones y las importaciones)	61
12. Comercio trilateral. 1993-2002	62
13. Comercio total de México, 1993-2002	63
14. Balanza comercial de México, 1993-2002	63
15. Importaciones totales de México, 1993-2002	63
16. Exportaciones totales de México, 1993-2002	64

INDICE

17. Comercio México-Canadá	72
18. Importaciones de Canadá (Incremento porcentual)	72
19. Importaciones de Canadá (por países)	73
20. Exportaciones de Canadá	74
21. Comercio México-Estados Unidos	90
22. Participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de Estados Unidos	91
23. Importaciones de Estados Unidos (Incremento porcentual)	91
24. Importaciones de Estados Unidos (por países)	92
25. Exportaciones de Estados Unidos	92
26. Comercio total de México	111
27. Inversión Extranjera Directa en México por país y por sector	112
28. Financiamiento	135
29. Algunas instituciones de apoyo a la modernización tecnológica de México	136
30. Instituciones vinculadas con el desarrollo del comercio electrónico en México	137
31. Penetración de Internet	140

Anexos

1. Panorama de la economía mundial	163
2. Los sitios web más consultados	164
3. Cuatro categorías del índice de adelanto tecnológico	169
4. Los 15 países que hacen más uso de Internet	170
5. Actividades en línea (on line) por edad	171
6. Brecha digital	174
7. Comercio total de México	175
8. Balanza comercial de México	177
9. Importaciones totales de México	179
10. Exportaciones totales de México	181
11. Canadá	183
12. Estados Unidos	185
13. México	187
14. Integración de México a la economía mundial	189

Introducción

Los vínculos internacionales han existido desde hace mucho tiempo, pero estos siempre responderán a su realidad actual. Hoy en día vemos una mayor integración internacional por vía del comercio de bienes y servicios, así como por los flujos de capital; si a esto le agregamos el desarrollo de las tecnologías de la comunicación e información tendremos como resultado el fenómeno conocido como globalización.¹

En el contexto mundial actual, todos los países están obligados a relacionarse unos con otros; es decir, son interdependientes en una economía global. Tal es la razón de que se estén formando bloques económicos y suscribiéndose tratados de libre comercio, lo cual genera nuevos retos y mejores oportunidades.

México no puede permanecer ajeno a esas tendencias:

- Por un lado, en el contexto de la globalización, México debe estar inmerso en los procesos de apertura comercial si no desea quedar fuera del concierto internacional; debe liberalizar sus mercados de capitales e ir a la vanguardia en la revolución de las comunicaciones y la informática.²
- Por el otro, en el contexto de la regionalización, México cuenta con acceso seguro y preferencial a los mercados de 32 países en tres continentes. Pero de todos los vínculos comerciales contratados por él, podemos asegurar que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es el más importante, dada la intensidad de los vínculos con los países participantes; especialmente con Estados Unidos, quien es nuestro principal socio comercial.

En este último punto lo que debemos buscar es que este contacto regular, entre ambas partes, conlleve a una enorme potencialidad para nosotros: que las formas superiores de producción de ellos sean asimiladas directamente por nosotros, o sirvan de incentivo para acelerar nuestro propio desarrollo. Así las cosas, debemos seguir el ejemplo de nuestro vecino del norte en cuanto a las tecnologías de información, en lo general, e

¹ En una primera aproximación, entendemos la globalización como un proceso de interconexión financiera, económica, social, política y cultural que se acelera por el abaratamiento de los transportes y la incorporación en algunas instituciones (empresas, grupos sociales, etc.) de tecnologías de la información y de la comunicación en un contexto de crisis económica, de victoria política del capitalismo y de cuestionamiento cultural de los grandes ideales. Las tres características de la globalización son: la apertura económica y los intercambios de mercancías y servicios; la liberalización de los mercados de capitales y la revolución de las comunicaciones y de la informática.

² Como explicaremos en la presente investigación, la apertura comercial en México se ha dado desde mediados de los años ochenta, mientras que en los otros dos ámbitos de la globalización no se ha avanzado tanto, sobre todo en la revolución de las comunicaciones y de la informática.

Internet, en lo particular.³ En México estamos obligados a innovar y desarrollar cada vez más y mejor productos; pero también es importante conducir estos productos al mercado, y ello exige el uso intensivo de las nuevas tecnologías de la información.⁴

Así, la mayoría de los usuarios de Internet y creadores de sitios están en Estados Unidos —donde el número de usuarios se duplica anualmente—, lo que tiene relevancia debido a que este país es el principal socio comercial de México y México es su segundo socio comercial.

¿Cómo mantener un intercambio de libre comercio benéfico entre un país que tiene un acceso mayoritario a la información, y otro con un acceso ciertamente limitado? Tenemos por un lado, a un país en el que la gente está conectada a Internet, que produce millones de sitios y utiliza la tecnología de la información a un costo cada vez más barato. Por el otro, tenemos a un país con un acceso muy limitado a Internet, con una pobre producción de sitios en la red (sitios web), que no está invirtiendo en información. Por lo tanto, se está dando un fenómeno de desigualdad, por no hablar de un gran abismo, entre México y Estados Unidos, creando así una relación Norte-Sur, peligrosa para la economía, al existir un Tratado de Libre Comercio entre ambos países. De tal manera, es importante reducir esta brecha, para ser más competitivos con nuestros vecinos del norte, y que de esta manera se complementen nuestras economías.

La presente investigación pretende demostrar que a mayor desarrollo tecnológico nuestras empresas estarán en mejores condiciones para competir con nuestros socios, en especial las pequeñas y medianas empresas (PYMES)⁵ que son las que más han quedado marginadas de los beneficios que han surgido a raíz de la firma del TLCAN.

Ahora bien, para que las PYMES puedan exportar y ganarse un sitio en el mercado mundial dependen de su capacidad económica, y su capacidad para fabricar productos de calidad y darse a conocer al mercado global, y que mejor herramienta para esto que Internet. Es decir, las empresas deben adaptarse a los intensos cambios mundiales; ya que las que son excluidas y no se adaptan a éstos sólo les queda la

³ Si contamos los usuarios de Internet como porcentaje de la población se observa que el país que cuenta con más usuarios es Estados Unidos con un 54.3 por ciento. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe sobre Desarrollo Humano 2001*, p. 42.

⁴ México se encuentra sumamente atrasado en el acceso a la supercarretera de la información. En nuestro país sólo el 3.6 por ciento de la población son usuarios de Internet. De no tomarse medidas dentro del sector público y privado, para aminorar la brecha digital, ésta se ensanchará y dejará fuera de sus beneficios a una mayor cantidad de gente en México en los próximos años.

⁵ Definir lo que es una PYME resulta ser algo complejo y arbitrario ya que varía según el contexto donde éstos se muevan; cada país toma en cuenta criterios diferentes para su definición. En México el criterio que utilizó la SECOFI para definir lo que es una PYME, es el del número de empleados: En el área Industrial las microempresas irán de cero a 30 empleados; las pequeñas de 31 a 100 y las medianas de 101 a 500. En el área comercial las microempresas contarán de cero a 5 empleados, las pequeñas de 6 a 20 y las medianas de 21 a 100. Y por último, en el área de Servicios la microempresa irá de cero a 20 empleados, la pequeña de 21 a 50 y la mediana de 51 a 100. *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo de 1999.

INTRODUCCIÓN

supervivencia en un medio hostil con escasas probabilidades de progreso, o su desaparición.

Las empresas son uno de los pilares fundamentales de la economía del país:⁶ sustento del desarrollo y generador de riqueza. Ante un entorno difícil como el que actualmente nos encontramos y en un mundo globalizado requerimos aumentar la competitividad y la productividad de cada una de las empresas.

Las PYMES tienen un gran peso dentro de nuestra economía; por lo que la vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica, es premisa para la modernización y el fortalecimiento tecnológico de éstas, y por ende, de todo el país.

Ahora bien, existen dos razones fundamentales que nos demuestran porqué es importante que una empresa participe en esta red y al mismo tiempo el impacto que han tenido:

- La primera, que permite tener presencia en mercados donde actualmente no participa la empresa.
- La segunda, que al utilizar Internet —en específico los mercados electrónicos (marketplaces)⁷ se hace uso de un medio que incrementa las ventas en el ámbito nacional e internacional, cuando la posibilidad de contar con recursos de la compañía es más limitada. Vale la pena señalar que la empresa también abate sus costos de comunicación, reduce el tiempo de lanzamiento de sus bienes al mercado, proporciona información en forma inmediata, además de generar alianzas comerciales.

Asimismo, es necesario destacar que la red de redes y más específicamente los mercados electrónicos, se están convirtiendo en una plataforma de comercio global. Por lo tanto el impacto de Internet en las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es de lo más relevante, ya que ayuda a su expansión y menor costo tanto dentro como fuera de las fronteras del país.

Ahora bien, aunque Internet es una herramienta que ofrece importantes oportunidades basadas en la tecnología, es responsabilidad de los líderes de las PYMES aprovechar todas las posibilidades que las nuevas tecnologías ofrecen y gestionar correctamente el cambio consecuente. Muchas PYMES ya han empezado a recorrer el camino, por lo que tienen multitud de posibilidades de crecer.

⁶ México cuenta con un gran mosaico de empresas, pero para aterrizar en estadísticas debemos decir que según el censo del INEGI se encuentran 2 millones 850 mil empresas registradas con establecimiento, de las cuales prácticamente el 99 por ciento de ellas son micro, pequeños y medianas empresas. Las PYMES generan el 64 por ciento del empleo y contribuyen con el 41 por ciento del Producto Interno Bruto.

⁷ Se denomina mercado electrónico (e-marketplace o únicamente marketplace) a un centro comercial virtual o en línea, cuya característica principal es la de proporcionar información sobre productos y servicios, generando operaciones comerciales a través de un sitio ubicado en la red Internet.

De acuerdo con algunos expertos,⁶ en la próxima década, Internet será el medio de promoción y publicidad más usado en el mundo. Ésta es quizá la razón fundamental por la que la empresa exportadora mexicana que no se ha incorporado a esta tecnología deba incorporarse lo antes posible al mercado digital.

La hipótesis central de la Investigación asume que los procesos de apertura económica observados desde la segunda mitad de los años ochenta en el siglo pasado, impactan directamente a los esquemas de productividad en las pequeñas y medianas empresas; y en este ámbito, el uso planificado de herramientas como Internet permiten el acceso a un mercado multidimensional a un menor costo y con un mayor rendimiento operativo.

El primer capítulo discurre sobre la definición de la globalización y sus características, dentro de las que la revolución tecnológica es un factor determinante. Así, se enfatiza la importancia de la Internet en un mundo interrelacionado y del papel activo o medianamente pasivo de nuestro país, ante la mutabilidad vinculada a esos procesos. También se demostrará que la Internet es de gran ayuda y sumamente utilizada por los países desarrollados, mientras que en los que están en desarrollo, no lo es tanto; y que en la medida en que no invertamos recursos en la revolución informática, México no prosperará a pesar de existir una apertura de mercados y financiera.

El segundo capítulo reflexiona acerca de las relaciones que se dan entre México, Estados Unidos y Canadá a partir de la firma del TLCAN; y de cómo México, a partir de los ochentas, apostó a la apertura económica y financiera, descuidando el avance y las oportunidades inherentes al avance de la revolución informática y comunicacional.

El tercer capítulo destaca la importancia de las pequeñas y medianas empresas y de cómo éstas han tenido que enfrentarse al cambio y apertura debido a su inserción dentro de una economía cada vez más globalizada. Éste es el entorno en que proponemos el uso de Internet, para ayudar a que las PYMES mexicanas cumplan eficazmente con su función; es decir, dar el salto tecnológico que les permita incorporarse a nuevas redes de producción de mayor valor agregado y a nuevos mercados.

⁶ Como David S. Pottruck y Terry Pearce, entre otros.

Marco mundial

*¡Ah sí la globalización!
Es una maravillosa excusa
Para muchas cosas.*

(R. M. Solow, Nobel de Economía)

1.1. Globalización

Los seres humanos tenemos tendencia a fabricar metapalabras: palabras con un contenido que va más allá de su propia definición, a las cuales les atribuimos un contenido no del todo verdadero y que a veces nos sirven de excusa para mantener nuestros privilegios. *Globalización* se ha convertido en esto, en una metapalabra, ya que responde en parte a la verdad de un fenómeno y de un proceso; pero es también un arma que esgrimen algunos para mantener o prolongar situaciones injustas. Esta manipulación es precisamente lo que denuncia la frase de Robert M. Solow.

Globalización, es una palabra ambigua, pero nos permite acercarnos a los riesgos y a las oportunidades que nos esperan en este siglo.⁹ Vale la pena, pues, intentar clarificarla, para evitar los riesgos que conlleva y potenciar sus oportunidades.

En una primera aproximación entendemos la *globalización* como un proceso de interconexión financiera, económica, social, política y cultural que se acelera por el abaratamiento de los transportes y la incorporación en algunas instituciones (empresas, grupos sociales, etc.) de tecnologías de la información y de la comunicación en un contexto de crisis económica, de victoria política del capitalismo y de cuestionamiento cultural de los grandes ideales.

Esta interconexión, que algunas instituciones aprovechan, induce un cambio que revoluciona el funcionamiento de las sociedades industriales y que, de momento, ha acelerado la exclusión de zonas geográficas, de colectivos humanos o de culturas enteras. Pero posee un potencial considerable para fomentar el bienestar económico y las relaciones más humanas entre personas o entre grupos humanos.

Por otro lado, podemos decir que la palabra *globalización* es altamente ideológica. Para algunos significa que después de desaparecer la Unión Soviética hay un sólo sistema de Estados: el de "el capital imperialista". Para nosotros, el término alude a la tremenda movilidad del capital y las mercancías, al papel cada vez más importante del

⁹ La presente investigación evita participar de la discusión académica acerca de si lo que en el presente observamos es un proceso de mundialización, planetarización o globalización. Para más información revisar a Juan Pablo Córdoba Elias, "Reflexiones sobre la globalización y el Estado-nação contemporáneo", en Luis T. Díaz Muller (coord.), *Globalización y Derechos Humanos*, pp. 17-30

comercio exterior en las cuentas nacionales, al poder de la comunicación y las tecnologías de alcance global, al enorme poder del capital financiero y de la especulación, o la capacidad de las nuevas mercancías culturales producidas en los centros para rebasar los aparatos nacionales de educación e información y al surgimiento de sistemas de producción y administración en los que el proceso de producción se fragmenta y localiza en países diferentes y se mueve con rapidez de unos a otros. La globalización es también un eufemismo tras el cual se ocultan las instituciones financieras y comerciales internacionales que determinan las políticas nacionales del Tercer Mundo, y la globalización se refiere, además, a la rápida penetración del capitalismo y del mercado mundial, en todo el proceso productivo. Lo que no significa que el Estado-nación deje de actuar; en todo caso es él el principio articulador entre el capital global y la fuerza de trabajo nacional.

Así, resulta difícil acotar una definición de aceptación universal respecto a este término, sobre todo porque en el discurso político se le emplea para justificar ciertas políticas públicas. De ahí que sea necesario rescatar algunas definiciones para entender el porqué hemos tomado la acepción propia, esgrimida líneas arriba.

1.2. Definición

De tal manera nos remitiremos a la definición que Edmundo Hernández Vela nos da de este concepto; en primer término hay que resaltar que él se refiere a dicho concepto con el nombre de mundialización¹⁰ (ya que este concepto viene del francés *mondialisation*, y del inglés *globalization*). Así las cosas, nos dirá que la mundialización es un "proceso permanente, continuo e incrementadamente complejo, inherente a la humanidad y por lo tanto característico de su evolución y desarrollo, de extensión y generalización creciente y progresiva a todo el mundo de fenómenos y sucesos de naturaleza eminentemente humana de muy diversa índole conforme van surgiendo en alguna parte del planeta. Esta cuestión ha alcanzado enorme notoriedad y significación debido a la aceleración e intensificación que le han imprimido los recientes adelantos científico-tecnológicos, muy especialmente los avances alcanzados en los campos de la informática y las telecomunicaciones, y que se manifiesta esencialmente en la pretendida existencia formal de un mercado libre mundial y una sociedad de la información del

¹⁰ El Doctor Hernández-Vela nos dirá que se entiende por globalización a los "fenómenos de naturaleza o base física que abarcan todo el globo terráqueo, como el de las telecomunicaciones, la informática y las redes de información. Término inapropiado para referirse a los procesos de carácter eminentemente social de tendencia, alcance o extensión mundial, como el uso y contenido de las propias telecomunicaciones y redes de información, incluyendo Internet", en *Diccionario de Política Internacional*, p. 501

mismo rango, e influye en la conducta, las relaciones y la toma de decisiones, políticas y acciones de los sujetos de la sociedad internacional"¹¹

Alain Touraine hará también una diferencia metodológica entre mundialización y globalización. Nos dirá que la mundialización es un "elemento continuador de las tendencias aperturistas que se aceleran en la segunda parte del siglo XX", mientras que la globalización es un "fenómeno rupturista con el pasado, 'proceso nefasto mediante el cual los pueblos han cedido el poder sobre sus economías y sus sociedades a fuerzas globales y antidemocráticas, tales como los mercados, las agencias de calificación de deuda, etcétera'".¹²

Según Aldo Ferrer, encontramos que la globalización se divide en dos esferas: la real y la virtual. La *globalización real* refleja los cambios en la tecnología, la acumulación de capital, y la aptitud de las economías nacionales para generar ventajas competitivas¹³; mientras que la *globalización virtual* abarca, por un lado, los extraordinarios avances en el procesamiento y la transmisión de la información y, por otro, la esfera financiera.¹⁴ Tomando en cuenta dicha definición podemos afirmar que las manifestaciones más espectaculares de la globalización se registran actualmente en la esfera virtual, es decir, en la difusión de información e imágenes a escala planetaria y en los mercados financieros; pero no por eso hay que dejar pasar por alto que ambas interactúan para generar la visión de un mundo sin fronteras.

Por otra parte, Joaquín Estefanía nos dirá que la globalización es la principal característica del postcapitalismo; "se trata de un proceso por el que las economías nacionales se integran progresivamente en la economía internacional, de modo que su evolución dependerá cada vez más de los mercados internacionales y menos de las políticas económicas de los Gobiernos".¹⁵

Así las cosas, podemos afirmar que la globalización, cualquiera que sea su alcance, es un fenómeno histórico; pero para tener una aproximación más acertada me gustaría hacer algunas puntuaciones.

De tal manera, la primera aclaración que me gustaría hacer es respecto a la utilización de estos dos términos: globalización y mundialización. En no pocas ocasiones se entienden como sinónimos estableciendo solamente un matiz en la consideración del

¹¹ *Ibid.*, p. 675. Nos dirá dentro de la misma línea que "el gran mundializador de la actualidad es la combinación de la tecnología de la información con un mercado libre a escala mundial". *Ibid.*, p. 678

¹² Joaquín Estefanía, *La nueva economía. La globalización*, p. 14

¹³ Aldo Ferrer, *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*, p. 13

¹⁴ Esta última, tal cual la conocemos ahora, es un fenómeno esencialmente contemporáneo. *Ibid.*, p. 14

¹⁵ Joaquín Estefanía, *Op. Cit.*, pp. 9-10

primero como de origen anglosajón y del segundo como el preferido en los ámbitos europeos continentales, franceses sobre todo. No obstante, me gustaría establecer una diferenciación que puede resultar más útil entre ambos términos.

Entendemos, en primer lugar, por globalización un fenómeno esencialmente económico que podría concretarse, en una primera aproximación, como el proceso de integración económica internacional que tiene como rasgos característicos la liberalización de los mercados, fundamentalmente, pero no sólo, el financiero y, en consecuencia la profunda financiación de la economía. Hasta tal punto esto es así que preferimos hablar de "globalización financiera", término que designaría la transformación del sistema financiero internacional provocada por la supresión de las fronteras nacionales para los mercados de capitales, así como por la cohesión de los mercados financieros.

Otro dato absolutamente significativo es la comparación entre las tasas de crecimiento de la producción y el comercio en los últimos años. Pero además este incremento del comercio se concentra fundamentalmente, en un puñado de grandes empresas: unas empresas, que como bien señala la revista *Fortune*, han arrollado fronteras para hacerse con nuevos mercados y tragarse a los competidores locales; cuantos más países más beneficios: "las ganancias de las quinientas empresas más grandes del mundo han crecido un 15 por ciento, mientras que el crecimiento de sus rentas alcanzaba justo el 11 por ciento".¹⁶

Joaquín Estefanía nos dirá que a principios de los años ochenta sólo la mitad de la población mundial participaba en el comercio internacional; y que en los albores el siglo XXI, el 90 por ciento de los pueblos forman parte de él.¹⁷

Así, el porcentaje del capital transnacional sobre el PIB mundial pasó del 17 por ciento a mediados de los años sesenta a más del 30 por ciento en el año 1995.¹⁸ Desde entonces este proceso ha seguido un curso ascendente marcado por los procesos de fusiones entre estas mismas grandes empresas.

Pero todas estas fusiones tienen otro componente esencial, el cada vez mayor peso que sobre ellas mismas tienen las transacciones financieras frente a las estrictamente productivas.¹⁹ En otras palabras, podemos asegurar que el volumen de las operaciones de cambio es 50 veces más importante que el del comercio mundial de bienes y servicios. Por otro lado, las transacciones especulativas, realizadas buscando beneficios inmediatos

¹⁶ *Fortune*, New York, 5 de agosto de 1996. Retomado de F. Clairmonti, "Doscientas sociedades controlan el mundo", en Ignacio Ramonet (ed.), *Pensamiento crítico versus pensamiento único*, p. 41

¹⁷ Joaquín Estefanía, *Op. Cit.*, p. 13

¹⁸ Datos obtenidos del informe de la Organización Mundial del Comercio, 1995.

¹⁹ De hecho se calcula que el monto total de las operaciones efectuadas en las principales plazas financieras alcanzaría 1 billón 300 mil millones de dólares diarios, frente a los entre 10 y 20 mil millones de hace 25 años; es decir, unas cien veces el valor total del comercio mundial de manufacturas y servicios. *Ibid.*

de capital, representan el 95 por ciento del total de la actividad de los mercados de cambios.

Podemos pues resumir este proceso que hemos denominado "globalización financiera" citando a Eynde como "una producción mundial que languidece...; un comercio mundial con un crecimiento que dobla y triplica el de la producción...; una inversión directa de capitales extranjeros con un ritmo de aumento quizá triple al del comercio...; y una inversión especulativa que dobla a la productiva."²⁰

En todo caso, resulta obvio que este tipo de cuestiones económicas que hemos enmarcado dentro de la globalización financiera no se producen de manera aislada, sino en una relación recíproca de causas y efectos. Está claro, por ejemplo, que la financiación de la economía mantiene una relación directa con los avances técnicos en el ámbito de la comunicación, ya que éstos han permitido una vertiginosa rapidez y una casi total inmediatez en los intercambios financieros. La revolución tecnológica, en general, y por ende en el mundo de la comunicación, en particular, las enormes posibilidades que ofrece la Internet, y el carácter mundial que adquiere esta misma comunicación han sido elementos fundamentales en el propio proceso de financiación de la economía. La revolución en el campo de la comunicación ha favorecido, sin duda, el surgimiento de un entramado, de una red financiera global, que mantiene en continua relación las principales plazas económicas del planeta.

De manera clara y contundente Theodore Levitt nos dice: "los científicos y las tecnologías han conseguido lo que hace mucho tiempo intentaban, sin éxito, los militares y los hombres de Estado: el imperio global... los mercados de capitales, productos y servicios, gestión y técnicas de fabricación, son ya, todos ellos, globales por naturaleza. Es el global marketplace. Esta nueva realidad aparece en el mismo momento en que las técnicas avanzadas transformaron la información y la comunicación."

Pero esta financiación de la economía exige, a su vez, que se adopten medidas en el campo de la política que permitan la eliminación de cualesquiera trabas se interpongan en su camino. El término, casi místico, que se utiliza para describir esta exigencia política es el de "liberalización". Liberalizarlo todo, el comercio, las finanzas, el trabajo, las comunicaciones, entre otras cosas, es no ya una sugerencia sino una absoluta y total obligación que debe asumir con respeto y sumisión reverenciales todo aquél que defiende una concepción "moderna" de política, alejada por tanto de planteamientos trasnochados y visionarios.

²⁰ A. Van den Eynde, *Globalización. La dictadura mundial de 200 empresas*, p. 21

Así pues, la liberalización, disfrazada demasiado a menudo de modernización o racionalización, se convierte en la coartada y en el pretexto de un proceso de uniformización mundial. Un estilo de vida semejante se impone de una punta a otra del planeta, es lo que hoy conocemos como "cultura de masas".²¹

En definitiva, todo este cúmulo de acontecimientos es lo que englobamos bajo el término genérico de mundialización, un concepto, pues, más amplio que el de globalización el cual quedaría circunscrito, si queremos expresarlo así, al ámbito económico, sin que ello nos lleve a obviar, sino todo lo contrario, las evidentes y esenciales imbricaciones entre ambos conceptos.

En este orden de ideas podemos afirmar que la mundialización es una de esas nociones confusas que dan y van a dar que pensar. En todo caso, tal y como hemos planteado, se pueden definir varias dimensiones diferentes a las que reenvía el término "mundialización". En primer lugar, hablamos de un fenómeno económico, cuya antigüedad se discute, en el que habría que distinguir dos aspectos fundamentales: el desarrollo de intercambios y de la división mundial del trabajo, por un lado, y la globalización financiera, por otro. En segundo lugar, la puesta en cuestión de un Estado-nación que se mostraría impotente ante flujos que no puede controlar y, por último, una mundialización de la comunicación que desembocaría en la formación de una cultura mundial global ante la que parece imposible resistirse a la vista del poder y la capacidad de atracción de los grandes conglomerados mediáticos.

Cabe aclarar, que a pesar de demostrar que el término de mundialización es más incluyente, utilizaremos el de globalización debido a que es el más usado en todos los textos analizados y dentro del argot de política internacional.

1.3. Contexto histórico

Una vez que ya se ha hablado de las definiciones, sería recomendable saber cuál es el origen de dicho término. Este *neologismo* data de finales de los años sesenta²² y tiene su origen en dos diferentes ámbitos disciplinarios: el de las llamadas ciencias de la comunicación y en el de los estudios estratégicos. En el primero caso, Marshall McLuhan, profesor de la Universidad de Toronto que habría de ejercer una gran influencia en los medios académicos durante la década siguiente acuñó la expresión de *aldea global* en

²¹ George Ritzer, *La McDonalización de la sociedad: un análisis de la racionalización de la vida cotidiana*, 2000.
 :: Este no es un fenómeno reciente; tiene una antigüedad de cinco siglos; después de los desembarcos de Cristóbal Colón, se formó el primer sistema internacional de alcance planetario. En la actualidad posee dimensiones distintas y más complejas que en el pasado; hoy se genera la visión de un mundo sin fronteras.

su análisis de los grandes cambios culturales que ya estaban ocurriendo en el mundo bajo el imperio de la revolución tecnológica aplicada a los medios masivos de comunicación.²³ En el segundo caso, un profesor de la Universidad de Columbia, Zbigniew Brzezinski, cuya influencia también estaba llamada a ser grande en los años siguientes, pero ahora en el campo de la política internacional proclamó el nacimiento de una sociedad global —la estadounidense— capaz de hacer universal su modo de vida gracias a su primacía económica y al dominio de las nuevas tecnologías.²⁴

En el correr de los años setenta el término fue incorporado con naturalidad en la jerga de los expertos en mercadotecnia y gestión empresarial, especialidades ambas que, en la práctica de los negocios más dinámicos, hacía tiempo que ya estaban fuertemente internacionalizados. En los años ochenta su uso se volvió común cuando se hacía referencia a las estrategias operativas de las grandes empresas internacionales.

Theodore Levitt, de la Universidad de Harvard,²⁵ lo empleó para ilustrar lo que para él aparecía como "una nueva realidad comercial": la constitución de mercados globales para series completas de productos de consumo y en una escala de magnitudes hasta entonces desconocidas. De acuerdo con el diagnóstico de Levitt, este proceso estaba conduciendo a una acelerada convergencia de mercados internacionales bajo la fuerza de innovaciones tecnológicas que eran plenamente aprovechadas por las corporaciones globales, nueva forma de organización que difiere de la empresa transnacional en cuanto que, a diferencia de ésta, aquéllas realizan sus operaciones con bajos costos y como si el mundo entero fuera una sola e indivisible entidad económica.²⁶

A esta diferencia siguió otra, ahora entre industrias multilocales e industrias globales, que fue introducida hacia mediados de los años ochenta por Michael Porter, para dar cuenta de los cambios ocurridos en algunos sectores de producción en los que las corporaciones y empresas participantes desarrollan ventajas competitivas al integrar sus actividades sobre una base de alcance mundial.²⁷ Esta noción fue desarrollada posteriormente por el propio Porter y otros autores.

Kenichi Ohmae²⁸ denominó como un acto de integración global al conjunto de prácticas que las grandes corporaciones efectúan para asegurar una gestión mundial de sus funciones empresariales básicas: desde la investigación y el desarrollo tecnológico

²³ Marshall McLuhan y Quentin Fiore, *War and peace in the global village*, 1968

²⁴ Zbigniew Brzezinski, *Between two ages. America's role in the Technocratic Era*, 1969

²⁵ Director de la "Harvard Business Review"

²⁶ Theodore Levitt, "The globalization of markets", *Harvard Business Review*, mayo-junio de 1983

²⁷ "Compellition in global industries: A conceptual framework" en Michael E. Porter (ed.), *Competition in global industries*, 1986

²⁸ Antiguo ejecutivo de la Compañía Consultora McKinsey en Tokio y Director fundador del Instituto de Investigación Heisei.

hasta el financiamiento de las inversiones y la selección del personal técnico y directivo, pasando, desde luego, por la segmentación o diseminación internacional del proceso productivo.²⁹

Del contorno de la organización empresarial en que fue originalmente desarrollado, este enfoque pasó casi al mismo tiempo al ámbito de las políticas públicas. Se empezó a hablar entonces del diseño y puesta en operación de estrategias globales de los gobiernos para apuntalar –y en otros casos propiciar– la capacidad competitiva de determinadas actividades económicas o de grupos o conglomerados de empresas en el mercado mundial.

En la nueva arquitectura económica del mundo, estas estrategias son presentadas no como una opción entre otras al alcance de los gobiernos sino como un mandato o un imperativo del mercado. De esta manera, el término globalización se proyectó de la micro a la macroeconomía y la política; con ello transitó, como dice Robert Boyer, "de las reglas de la buena gestión privada al establecimiento de las políticas económicas o a la redefinición de las instituciones nacionales".³⁰

Con este paso, globalización también empezó a significar una trama de nuevo tipo de las relaciones internacionales, en la cual los Estados pierden espacios de poder y autoridad frente a las fuerzas de un mercado cuyos agentes principales, al operar a escala mundial, escapan crecientemente de los mecanismos establecidos de regulación y control.

Como en el nuevo orden global una porción creciente de la riqueza y el poder se genera por medio de transacciones privadas que ocurren a través y no en el interior de las fronteras nacionales, los Estados estarían perdiendo su antigua preeminencia político-económica, al tiempo que crecería correlativamente la de las corporaciones transnacionales.

En tales condiciones, la ejecución de políticas nacionales voluntarias se convierte en un ejercicio imposible o contraproducente, al tiempo que la distribución de poder se modifica de modo radical en los ámbitos interno y externo de los países. El Estado-nación pierde el monopolio del poder en el concierto internacional y ahora debe compartirlo con –si no es que cederlo a– nuevos actores, sean éstos regionales, multilaterales o, sobre todo, privados, como las empresas y corporaciones económicas organizadas sobre una base de alcance mundial. Así, la globalización puede representar para los Estados, en

²⁹ Kenichi Ohmae, *The borderless world: Power and strategy in the interlinked economy*, 1990

³⁰ Robert Boyer, "Les mots et les réalités", en S. Cordellier y F. Dautaul (coords), *Mondialisation au-delà des mythes*, 1997

algunas versiones, un factor de debilitamiento, y en otras, sencillamente, el anuncio de su fin.

1.4. Características

Con lo expuesto hasta el momento podemos concluir que el significado del término globalización es muy variado, no así las tres características que ayudan a materializarla, las cuales son: la aceleración de los ritmos de apertura económica y de los intercambios de mercancías y servicios; la liberalización de los mercados de capitales que han integrado las plazas financieras y las bolsas de valores de todo el mundo; y la revolución de las comunicaciones y de la informática, que ha conectado el tiempo real con el espacio. De tal manera procederemos a analizar cada uno de éstos.

1.5. Apertura comercial

La fuerza primaria, la más elemental de la globalización es el comercio. Ciertamente, el volumen absoluto y relativo del comercio mundial conoció en las últimas décadas una importante expansión.

Aunque el intercambio internacional de bienes haya existido siempre, no siempre ha evolucionado de la misma forma: la configuración de la economía mundial y las políticas comerciales aplicadas por los principales países han ido determinando los períodos de mayor o menor apertura comercial.

Como resultado de la caída del muro de Berlín y de todo lo que ello significaba, la economía en primer lugar, pero también la cultura y la política, tendieron a hacerse mundiales. Así las cosas, en la historia reciente encontramos tres movimientos de apertura económica:

- En los años sesenta hay una internacionalización de los intercambios organizada en el seno de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)³¹, es decir, dentro de los países más ricos, en el contexto de un sistema monetario con tipos de cambio fijos;
- A principios de los años ochenta se da un nuevo impulso de desaparición de las fronteras económicas, apoyado por las empresas transnacionales y en el que la

³¹ La OCDE fue creada el 14 de diciembre de 1960 y entró en vigor el 30 de septiembre de 1961. Tiene el propósito de promover la cooperación y el desarrollo económicos. Sus miembros son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. Como miembro especial figura la Unión Europea.

moneda nacional deviene, poco a poco, en un activo representativo de la riqueza de un país;

- Por último, una década más tarde se acelera la unificación del espacio económico mundial, basándose, como veremos, en la volatilidad de los movimientos de capitales y en la formidable revolución informática, que hace banales los movimientos físicos del dinero.³²

Como bien sabemos, lo que hasta hace poco tiempo se producía de manera unitaria en un determinado lugar, ahora se dispersa y fragmenta; procede a menudo de sitios diferentes y lejanos, se integra de nuevas maneras y depende de grandes y aun gigantescas empresas, entre las que algunas realmente globales "están transformando el mundo de la economía política a través del creciente control de tres recursos fundamentales: la tecnología de la producción, el capital financiero y el mercado"³³, lo que les permite "integrar la producción a escala mundial". Y tales empresas crecen a tasas medias que "exceden dos a tres veces las de los países industriales más avanzados".³⁴

Todo ello se da en un proceso en el que las empresas y en general la producción se reorganizan, y así como en un principio el llamado régimen *fordista* de Estados Unidos se extiende con rapidez a otros países, más tarde la ampliación de los mercados y el auge de los nuevos y vistosos centros comerciales, la creciente demanda de una increíble cantidad y variedad de bienes y servicios, la introducción de nuevas tecnologías -y en particular de la tecnología de la información-, y desde luego la necesidad de reducir costos y contrarrestar la tendencia al descenso de la tasa de beneficio, se expresan en desplazamientos y relocalizaciones así como en una profunda reestructuración que busca formas más flexibles y rentables de producción y distribución.

Un rasgo central de la política comercial actual es el exaltar el papel del mercado y en particular del *mercado libre* entendiendo por éste el que pudiera desenvolverse espontáneamente, sin interferencias gubernamentales, basándose sólo en la oferta y la demanda -asegurándose así que esta libertad conlleve a una mayor prosperidad-.

Podemos afirmar que los principales postulados del libre comercio son: que la competencia promueve la innovación, eleva la productividad y reduce los precios; que la división del trabajo permite la especialización, que también aumenta la productividad y

³² Este último es en el que vivimos actualmente, aunque se viene dando desde los sesentas. Joaquín Estefanía, *Op Cit.*, p. 13

³³ Alonso Aguilar, *Globalización y capitalismo*, pp. 52-53

³⁴ *Ibidem*

baja los precios, y que mientras más grande es una unidad de producción, más grandes serán la división del trabajo y la especialización, y mayores, por tanto, los beneficios.³⁵

Ahora bien, debido a que es importante el entender lo que es la apertura comercial, a continuación comentaremos las razones de ser de dicha apertura, así como los problemas que ella misma acarrea.

Cuatro son las razones³⁶ que explican la gran expansión comercial de la segunda mitad de nuestro siglo:

1. *Los beneficios derivados del comercio.* En nuestros días ningún país puede producir por sí solo todos los bienes y servicios que las demandas sociales reclaman, por lo cual el comercio internacional ha alcanzado cifras muy altas, pero es importante aclarar que el comercio, además de cubrir la demanda requerida, acarrea también beneficios sobre la producción, el consumo y la competencia; de tal manera podemos afirmar que la producción, la renta y el empleo de un país se ven impulsados por la actividad exportadora.³⁷
2. *La existencia de un compromiso mundial para reducir, progresivamente, la protección de los mercados nacionales.* Al término de la Segunda Guerra Mundial se crearon una serie de organismos que permitieron potenciar un orden económico internacional de carácter liberal: el Fondo Monetario Internacional (FMI), encargado de multilateralizar los pagos internacionales, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF, también conocido como Banco Mundial), dedicado a promover el desarrollo y otorgar financiación para diversos proyectos³⁸, y la tercera organización³⁹, la Organización Internacional del Comercio debía encargarse de los problemas del comercio, pero al no materializarse lo único que rigió al comercio hasta los noventa fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC, GATT por sus siglas en

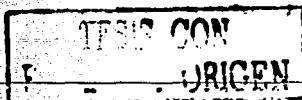
³⁵ *Ibid.*, p. 156

³⁶ Jaime Requijo, *Economía mundial. Un análisis entre dos siglos*, pp. 7-14

³⁷ Existe, por supuesto, la otra cara de la moneda: la importación desencadenada los efectos contrarios. Pero, en la medida en que se produce, a escala global, una ampliación de los mercados, la resultante final del comercio es un aumento de la producción, la renta y el empleo globales.

³⁸ Ambos nacieron en 1944 en las Conferencias de Bretton Woods. El FMI vigila las políticas referentes al tipo de cambio de los países miembros y les presta recursos en divisas para apoyarlas cuando tienen dificultades en su Balanza de Pagos. El BIRF en un principio se dedicó a proporcionar capital para la reconstrucción de Europa en la posguerra. Desde los años cincuenta su prioridad ha sido promover el desarrollo económico de los países miembros; es decir, presta dinero a los gobiernos y otorga financiación para una variedad de proyectos, sobre todo en los países menos desarrollados.

³⁹ Esta organización no se materializó hasta la década de los noventa con la creación de la Organización Mundial del Comercio.



Inglés).⁴⁰ Con el surgimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC),⁴¹ como una institución más compleja, se trató de institucionalizar y de dar respuesta a los problemas más apremiantes del comercio internacional y que el AGAAC ya no podía resolver; ya que ésta sí cuenta con un carácter de obligatoriedad para todos sus miembros. La OMC efectúa una evaluación periódica de las políticas comerciales practicadas por los miembros de la organización y se ocupa, asimismo, de administrar el Sistema Integrado de Solución de Diferencias; este organismo supone un intento de mantener el multilateralismo como principio rector de las relaciones comerciales y de evitar la desnaturalización de los esfuerzos en pro del libre cambio.⁴²

3. *Las necesidades de las empresas transnacionales.* Las empresas transnacionales no surgen recientemente, pero la aparición de este tipo de empresas es característico de la segunda mitad del siglo XX, cuando la creciente apertura de los mercados y la rapidez de las comunicaciones permiten una gestión global de empresas con presencia productiva en diferentes países. Las empresas transnacionales presentan dos características distintas: por una parte, organizan y coordinan múltiples actividades productivas que tienen lugar en diferentes países; por otro lado, hacen únicos los distintos mercados en los que fabrican los bienes intermedios que requiere su producción final.⁴³
4. *El perfeccionamiento de los medios de transporte y el desarrollo de las comunicaciones.* En la medida en que los medios de transporte sean lentos y costosos, la distancia física constituirá una barrera para el intercambio de buena parte de los bienes y servicios. Por lo que es a partir del siglo XIX, que la máquina de vapor transformaría el panorama mundial, un panorama que ha venido

⁴⁰ En la Conferencia de la Habana, celebrada en 1947 se examinaron dos situaciones: la Carta de Comercio Internacional, y las tarifas aduanales y su reducción. Este último problema en particular fue el tema de una nueva conferencia que tuvo lugar en Ginebra; en ella se reunieron 23 estados para establecer el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que entraría en vigor el 1° de enero de 1948. Los 23 países signatarios habían preparado una carta para lo que debería denominarse Organización Internacional de Comercio, que se habría de convertir en una agencia especializada de Naciones Unidas, pero los planes para dar forma a esta organización fueron abandonados. De esta manera, el AGAAC surgió como el único instrumento internacional portador de reglas comerciales generales. María Cristina Rosas, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, pp. 32-33

⁴¹ La OMC es una institución creada en 1994 como resultado de las negociaciones multilaterales de la Ronda Uruguay del AGAAC. Las principales funciones de esta institución son facilitar la aplicación, administración y funcionamiento de los acuerdos comerciales Multilaterales y Plurilaterales, servir de foro para las negociaciones entre sus miembros sobre las reglas comerciales multilaterales y construir un marco para la aplicación de los resultados de esas negociaciones.

⁴² María Cristina Rosas, *Op. Cit.*, pp. 19-55; y *La Economía Internacional en el siglo XXI*. OMC, Estados Unidos y América Latina, pp. 63-80

⁴³ Como puede observarse, las transnacionales fragmentan su producción porque su estrategia se basa, generalmente, en seguir el ciclo de producto para hacer uso de las ventajas comparativas de diferentes países. María Cristina Rosas, *Crisis...*, p. 86

cambiando desde entonces pero que ha experimentado una modificación rapidísima desde el término de la Segunda Guerra Mundial. El mundo se ha "empequeñecido", desde ese punto de vista; y ese empequeñecimiento, que supone menor tiempo de transporte y menores costos, ha exaltado notablemente el crecimiento de los intercambios.⁴⁴ Ahora bien, el comercio depende no sólo del transporte sino también de los medios de comunicación: si los intercambios internacionales se potenciaron en el siglo XIX no fue solamente por la acción de los mejores medios de transporte; lo fue, en especial, por la aparición del telégrafo y, más tarde, por la del cable oceánico. Y es en ese campo en el que el desarrollo tecnológico de la segunda mitad del siglo XX ha permitido los mayores adelantos a través de los satélites, el cable de fibra óptica, e Internet, innovaciones todas ellas que han visto la luz en los últimos 40 años (pero de ello nos ocuparemos posteriormente y de una manera más detallada).⁴⁵

Ahora bien, es importante el mencionar que de igual forma se plantean ciertos problemas en el comercio internacional; entre ellos destacan los siguientes⁴⁶:

1. *El comercio no beneficia a todos los países por igual.* El mundo no está constituido por países de igual nivel productivo y tecnológico: existe un mundo desarrollado, y un conjunto de países en desarrollo que intercambian entre sí, en términos generales, productos manufacturados por productos primarios. Los efectos de comercio deben ser ponderados en este contexto. A esto hay que agregar que la demanda de productos manufacturados es mayor que la de productos primarios; de tal manera que el comercio internacional beneficia mucho más a los países desarrollados que a los que están en vías de desarrollo.
2. *Las ventajas comparativas son cambiantes y generan difíciles procesos de ajuste.* El concepto *ricardiano* de ventaja comparativa pretende explicar por qué cada país se especializa en la exportación de aquellos bienes en los que alcanza mayor productividad relativa y por qué es posible obtener beneficios generalizados del intercambio comercial.⁴⁷ Pero hay un elemento dinámico que hay que tomar en cuenta: las ventajas comparativas cambian con el tiempo, al variar los recursos disponibles en cada país, y en especial, el capital, la tecnología y el trabajo.⁴⁸
3. *La importancia creciente del comercio internacional de servicios hace aparecer nuevos problemas.* Aunque muchos de los servicios, como el transporte, los

⁴⁴ Ramón Tamames, *Estructura económica internacional*, p. 159

⁴⁵ *Ibidem*

⁴⁶ Jaime Requeijo, *Op. Cit.*, pp. 14-27

⁴⁷ Millades Chalchollades, *Economía internacional*, pp. 14-33

⁴⁸ De tal manera es comprensible, por ejemplo, el despegue que han tenido los denominados *liges Asiáticas*.

seguros y las telecomunicaciones, tienen por esencia una dimensión internacional; el comercio de servicios nunca había creado excesivos problemas, hasta que se tuvo que considerar este rubro en los últimos años de vida del AGAAC. Dentro de la OMC ha sido uno de los muchos problemas a tratar.⁴⁹

4. *La permanencia de focos protectores importantes en las relaciones internacionales.* Pese al clima de libre comercio que, en términos generales, ha imperado en la segunda mitad del siglo XX, la economía mundial sigue plagada de focos protectores que originan fricciones y distorsiones múltiples en las corrientes comerciales. Refiriéndonos sólo a los países desarrollados existen, por lo menos tres núcleos de protección importantes: el primero lo constituye la economía norteamericana –hacia principios de la pasada década, casi un tercio, en valor de la producción manufacturera básica de las industrias norteamericanas estaban protegido frente a la competencia internacional, por un conjunto de aranceles, cuotas, restricciones voluntarias a la exportación, reglas de normalización y derechos antidumping-; el segundo está representado por la economía japonesa –no porque la economía de Japón mantenga barreras exteriores apreciables, sino porque las peculiaridades de su economía la convierten en un sistema escasamente abierto al exterior-; y el tercer gran núcleo protector es, naturalmente, la política agrícola común de la Unión Europea –ha impedido el acceso a los mercados comunitarios de una parte importante de la oferta agrícola del resto del mundo, ha devorado la casi totalidad del presupuesto comunitario y ha provocado reacciones airadas en muchos países, que han visto reducida su capacidad de exportación a terceros mercados al tropezar allí con las exportaciones subvencionadas de la Unión Europea-.⁵⁰

⁴⁹ María Cristina Rosas, *Crisis...*, p. 87. Para mayor información revisar a José Antonio Camacho Ballesta y Mercedes Rodríguez Molina, "Servicios y globalización", en *Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 1, Enero del 2003, pp. 13-22

⁵⁰ Para mayor información revisar a María Cristina Rosas, *México y la Política Comercial Externa de las Grandes Potencias*, 1999

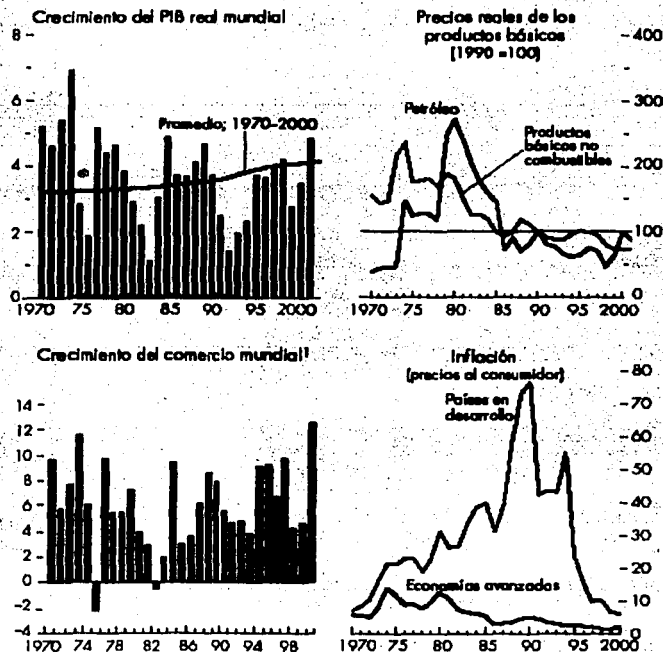
Gráfica 1

Indicadores mundiales

1970-2000

Indicadores mundiales

(variación porcentual anual, salvo indicación contrario)



Fuente: FAO, *Perspectivas de la economía mundial* (mayo 2001). Promedios ponderados. Véase las posesiones en el apéndice estadístico de *Perspectivas de la economía mundial*.
¹Volumen de bienes y servicios.

Fuente: Informa Anual del Fondo Monetario Internacional 2001, p. 3; para mayor información revisar Anexo 1

Como hemos visto a lo largo del presente apartado, la segunda mitad del siglo XX ha sido un período de desarrollo abierto, sin que por ello hayan desaparecido las tendencias proteccionistas; y podemos aventurarnos a decir que éstas no quedarán

frenadas de inmediato, ya que hay muchos intereses en juego. Al margen de esta situación, podemos también asegurar que a pesar de las fricciones y las tensiones, los mercados se seguirán abriendo, aunque lo hagan lentamente; y esto lo podemos asegurar por varias razones importantes, la primera de ellas es que todos los gobiernos, y en especial los de los grandes países industriales, son conscientes de los peligros que encierra la protección generalizada. Podrán tomarse medidas protectoras en determinados momentos con objeto de aliviar la situación de un sector, pero la tendencia general marcha en la dirección contraria -la liberalización de los mercados- porque bloquear la cada vez más agudizada división internacional del trabajo constituiría, para todas las partes que intervienen, un juego de suma negativa en el que finalmente todas saldrían perdiendo.

La segunda de las razones tiene que ver con la otra cara del comercio: la inversión, tanto la efectuada por las grandes empresas transnacionales como la que emana de empresas nacionales en la búsqueda de complementariedad y mercados. Esa inversión directa internacional, que ha adquirido volúmenes elevadísimos no puede aceptar el cierre de mercados por razones evidentes: porque busca economías de escala, porque la exportación de una parte de lo producido es condición indispensable para que se autorice en el país receptor, porque sigue el ciclo del producto en busca de los menores costos y porque, sin mercados abiertos, su gestión se complicaría enormemente. Bloquear de forma persistente los mercados equivaldría a frenar la inversión internacional, una situación que ningún gobierno desea en un mundo caracterizado por la escasez de capital y por el crecimiento del desempleo.

La tercera de las razones enlaza directamente con la anterior: la capilaridad de las economías, y las diferencias de costos laborales, van a acentuar, en el futuro, la fragmentación de los procesos productivos: muchas empresas de los países desarrollados tendrán que fabricar una parte de esos productos en países con bajos salarios porque, de lo contrario, no podrán competir. Las empresas transnacionales ya vienen siguiendo esa estrategia desde hace muchos años para las empresas nacionales, sin filiales en otros países, tendrán que seguir el mismo camino y muchas de ellas ya lo han iniciado tiempo atrás. Y esa segmentación productiva, que reducirá, por definición, las trabas al comercio, acelerará la integración de todas las economías.

La cuarta de las razones es geopolítica: la necesidad de apoyar la transformación económica de los países de la antigua órbita soviética, empezando por Rusia, y de aprovechar el dinamismo mostrado por la economía china e india. El considerable salto atrás de las economías del este europeo, con Rusia a la cabeza llevará al bloque de la

OCDE a buscar un enderezamiento de tales economías —como lo es un ajuste estructural—, un enderezamiento que no puede conseguirse tan sólo con ayuda, sino que requiere de una ampliación notable de las relaciones comerciales. Apertura que, por otro lado, también ha abierto mercados importantes para los propios países industrializados tan pronto como se ha reforzado la capacidad exportadora de Rusia, de las repúblicas adyacentes y de los países de Europa del Este.⁵¹ En cuanto a China, cuya aparente inmutabilidad ideológica no puede disimular la implantación progresiva de las reglas del mercado en su economía, necesita de los mercados mundiales abiertos, empezando por el japonés, tanto como los grandes mercados necesitan del suyo.

Una vez concluido esto tenemos que entrar en un tema de suma importancia en nuestros días como son los efectos integradores del comercio, dando a su vez paso a los procesos de integración.

1.6. La Integración económica

La integración económica no es un fenómeno moderno: varios países europeos se construyeron a partir de un proceso integrador que eliminó las barreras que separaban distintos mercados regionales.⁵² Lo que sí nos diferencia de épocas pasadas, lo que hace de nuestro tiempo la era de la integración, es la proliferación de ensayos integradores y de propuestas de integración. De tal manera, es necesario entender a ciencia cierta que es la integración económica, y en pocas palabras podemos asegurar que la integración consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre los países.

Bela Balassa nos dirá que la integración económica total "presupone la unificación de las políticas económica, fiscal, etcétera, y requiere el establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones obliguen a los estados miembros".⁵³

Este autor retoma lo dicho por Gunnar Myrdal sobre la integración; que ésta puede ser considerada "como un proceso económico y social que destruye barreras (económicas y sociales) entre los participantes en las actividades económicas".⁵⁴

⁵¹ Para más información sobre este tema revisar el libro de Miguel García Reyes y María Mercedes Agudelo de Latapi, *Ajuste estructural y pobreza. La transición económica en la sociedad mundial contemporánea*, 1997

⁵² La Gran Bretaña se constituyó, como unidad económica, en el siglo XVIII, y Francia lo haría después que la Revolución Francesa suprimiera las barreras internas que impedían el libre movimiento de mercancías y mano de obra; la moderna Alemania nace a través de una Unión Aduanera (Zollverein, 1834) que aglutinó siete estados germánicos.

⁵³ Bela Balassa, *Hacia una teoría de la integración económica*, p. 8

⁵⁴ *Ibid.*, p. 3

Ahora bien, se distinguen cuatro razones fundamentales que dan pie a la integración, de las cuales dos son económicas y dos políticas.

En primera instancia la integración busca ampliar los mercados, lo que permite una mayor división del trabajo en el seno del espacio integrador y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros: será más fácil para las empresas obtener economías de escala y alcance, y ello debe permitir un mayor ritmo de crecimiento de las economías y una mejora del bienestar general.

La integración busca también aumentar la competencia en el conjunto integrado. A través de una mayor competencia, la inversión debe acelerarse y provocar una revitalización de las economías de bloque. También de esa forma debe acelerarse el ritmo de crecimiento y potenciarse el bienestar social.

Detrás de toda fórmula integradora suele existir, más o menos velada, una razón política; por ejemplo, las Comunidades Europeas se crearon para tratar, por una parte, de poner fin a los continuos enfrentamientos entre las potencias de Europa Occidental -en especial Alemania y Francia- y, por otro lado, para reforzar toda la zona y crear un contrapeso a Estados Unidos. Y todo ello a partir de un razonamiento simple: que la unión de intereses económicos termina por unir los intereses políticos.

Pero existe, asimismo, un segundo objetivo político claro que emana de todo proceso de integración: aumentar el peso político internacional del espacio integrado que, con el paso del tiempo, terminará por superar al de los países miembros por separado. El efecto es, además, mucho mayor cuanto más avanzado se encuentre el proceso integrador, y se hace sentir más claramente en el terreno económico que en el puramente político, porque los reflejos nacionalistas son mucho más intensos en el segundo caso. Por ejemplo, la Unión Europea se une, a veces, cuando debate con terceros países temas económicos; difícilmente lo logra cuando lo que se discute son temas políticos.

Ahora bien, hablando de la integración es importante reconocer cuales son las fases en los procesos de integración, por lo cual retomaremos lo dicho por Bela Balassa⁵⁵ de menor a mayor:

- *Acuerdo Preferencial.* Los mismos miembros conceden entre sí una serie de preferencias -reducción de aranceles o de otras formas de protección-, generalmente en el sector industrial.

⁵⁵ *Ibid.*, pp. 7-8; y María Cristina Rosas, *Crisis...*, pp. 86-87

- *Zona de Libre Cambio o Área de Libre Comercio.* Los miembros hacen desaparecer, entre sí, los aranceles y cualquier otro tipo de obstáculos al comercio, pero mantienen, frente a terceros países, sus propios aranceles.
- *Unión Aduanera.* Los miembros eliminan, entre sí, todos los obstáculos existentes a la libre circulación de bienes y erigen, frente a terceros países, un arancel común al que se añadirá cualquier otra fórmula protectora que será también común. De ahí que una mercancía cualquiera, procedente del resto del mundo, pueda circular libremente tan pronto como atraviese una de las aduanas de la Unión.
- *Mercado Común.* Se trata de una Unión Aduanera completada con la libertad de movimientos de capital y mano de obra. Por tanto, en un Mercado Común circulan libremente los bienes, el capital y las personas. Pueden existir, además, algunas políticas comunes.
- *Mercado Único.* Éste supone perfeccionar el Mercado Común, eliminando las fronteras físicas (aduanas), las fronteras técnicas (para las cuales hay que armonizar normas sobre calidad, abrir los mercados públicos, etcétera) y las fronteras fiscales (lo que requiere, también, armonizar una serie de impuestos).
- *Unión Económica.* Significa dar un paso más, en los propósitos integradores, y completar el Mercado Único con políticas macroeconómicas coordinadas –con inclusión de reglas obligatorias en materia presupuestaria- y políticas comunes para favorecer los cambios estructurales y el desarrollo regional.
- *Unión Monetaria.* Entraña fijar irrevocablemente los tipos de cambio entre los países miembros o crear una única moneda que sustituya a todas las demás. Puesto que es imposible alcanzar la Unión Monetaria sin contar con el Mercado Único y con políticas macroeconómicas coordinadas, la Unión Monetaria supone la existencia previa de Unión Económica.
- *Unión Económica Plena o Integración Económica Total.* Implica integrar totalmente las economías de los países miembros, lo que exige una política económica común y determina, en consecuencia, la unión política, completada esa fase, los países miembros habrán formado un único "Estado".

Así las cosas, conviene hacer tres precisiones sobre las etapas de la integración. La primera precisión es que las etapas no presentan perfiles nítidos. Por razones taxonómicas se efectúa la clasificación que acabamos de enumerar, pero la realidad demuestra que existen fórmulas intermedias con mezcla de características. Por ejemplo, el Grupo Andino, que pretendía alcanzar el estadio de Unión Aduanera, incorporaba también una cierta

programación conjunta del desarrollo industrial, mucho más propia de fases de integración más avanzadas.

La segunda precisión sería el que existe un código de la integración en virtud del cual o bien el proceso se interrumpe, porque algunos miembros son incapaces de soportar los costes que entraña, o bien el proceso continúa en busca de una fase superior. Varios de los ensayos de integración de Centro y Sudamérica se han interrumpido o desnaturalizado porque, en países con bajos niveles de desarrollo, los costos de la integración pueden llegar a ser políticamente insostenibles; en el caso de la Unión Europea, la finalización de una fase ha llevado al comienzo de otra.

La tercera sería que a pesar de la dinámica integradora, el paso de un estadio a otro es una decisión política que entraña costos y dificultades y que, consecuentemente, no puede ser adoptada en solitario por los dirigentes políticos, sino que ha de ser entendida y refrendada por una mayoría de los ciudadanos. En el complicado referendo del Tratado de Maastricht (1992) que dio paso a la Unión Europea, se pudo advertir que las distintas sociedades, empezando por la danesa, recibían con grandes reparos las decisiones incluidas en el Tratado precisamente porque la previa labor política de sopesar ventajas e inconvenientes o bien no se había llevado a cabo o se había realizado con parquedad.⁵⁶

Ahora bien, todo proceso de integración entraña inconvenientes que deben ser valorados, en cuanto sea posible, y afrontados. De lo contrario, y a medida que el proceso avance, las resistencias de los sectores afectados se irán intensificando y se correrá el peligro de desvirtuar, de alguna forma, el empeño.

Al eliminar las fronteras económicas y aumentar la competencia, aparecerán continuamente ganadores y perdedores. Los ganadores serán, generalmente, los sectores o empresas más competitivos del espacio integrado, y su superior competitividad se apoyará, unas veces, en los menores costos laborales y, otras, en la diferenciación productiva basada en niveles tecnológicos más elevados. Ciertamente es que la misma competencia acrecentada puede modificar, al impulsar la inversión, la situación relativa de sectores o empresas, pero esa transformación requerirá tiempo y, consecuentemente, no evitará la desaparición de las empresas más débiles. Es muy posible, por tanto, que los reclamos protectores se sucedan, conforme la competencia golpee las partes más blandas del tejido productivo.

⁵⁶ Para mayor información sobre diversos procesos de integración revisar el libro de María Crisolina Rosas, *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*, 1996

En un espacio integrado, la transmisión del ciclo es más rápida y acentúa las crestas y valles de la actividad productiva, situación que, en ambos casos, pero sobre todo en el segundo, planteará dificultades adicionales a las políticas económicas de los países miembros.

Conforme avance el proceso integrador, las políticas económicas nacionales tropezarán con más restricciones porque se exigirá una mayor armonización de las mismas en el seno del bloque. Es más, el país más fuerte terminará por imponer sus criterios en determinadas políticas y los demás deberán acomodar las suyas.

Dado que el crecimiento tiende a polarizarse, por acumulación de economías externas, la integración acentuará, probablemente, los desequilibrios regionales y las disparidades sociales; y lo hará aunque existan mecanismos de compensación porque tales mecanismos, generalmente financieros, pueden paliar las situaciones extremas pero no corregir la tendencia acumulativa del crecimiento.

Finalmente, y en los estadios superiores de la integración, habrá cesiones importantes de soberanía, lo que muy probablemente, despertará las reacciones nacionalistas y complicará el proceso.

Al iniciar, por tanto, un proceso de integración es preciso recordar a la sociedad que hay unos costos que deberán soportarse y que, normalmente, aparecerán antes que los beneficios del mercado ampliado, y recordarlo con insistencia para que ningún reducto productivo o social pueda alegar, en este terreno, ignorancia.

1.7. Mercados financieros

En ninguna otra actividad está más acentuada la globalización que en el sector financiero. El alto grado de integración internacional que en él se observa se acompaña de la apertura de diferentes mercados individuales (cambiaríos, crediticios, accionarios, bursátiles, fiduciarios) y de la creación de nuevos productos financieros.

Comentaremos unas analogías que nos darán una idea del alcance de dicho fenómeno: las transacciones financieras diarias equivalen a la producción de bienes y riquezas de un país como Francia —perteneciente al club de los siete más ricos del mundo— en un año; o el monto de las transacciones de los mercados monetarios y financieros representa alrededor de 50 veces el valor de los intercambios comerciales internacionales.⁵⁷

⁵⁷ Joaquín Estefanía, *Op. Cit.*, p. 15

El proceso de liberalización del sector financiero ha sido creciente en el mundo desde la década de los años ochenta.⁵⁸ Como consecuencia, se operó un desmantelamiento generalizado de las antiguas restricciones cambiarias y de los movimientos de capital.⁵⁹ Uno de los resultados de este proceso de conjunto es el enorme crecimiento de las transacciones financieras internacionales en los últimos años. Su volumen creciente refleja, ante todo, la amplitud de nuevo tipo que adquirieron las cadenas de operaciones en dicho sector, así como la acumulación compleja y frágil de los préstamos y las deudas que vinculan y entreveran a los agentes e instituciones que intervienen en este mercado (bancos, fondos de pensiones, corredurías, tesorías privadas y públicas).

En los grandes países industrializados las transacciones internacionales de bonos y acciones eran mínimas al inicio de la década de los setentas. Aunque el volumen de estas transacciones financieras creció en los años subsecuentes, en 1980 se situaba en todos los casos debajo del 10 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). A partir de entonces esta clase de flujos financieros conoció una expansión muy acelerada. En el presente, el valor de las operaciones asciende en todos los países a porcentajes que están muy por arriba del cien por ciento del valor del PIB (con la excepción, por lo demás relativo de Japón).

Por su parte, los flujos brutos de inversión directa⁶⁰ y de portafolio⁶¹ se han más que triplicado en los países avanzados desde mediados de la década de los ochentas. En gran medida la dinámica de estos flujos responde a las estrategias de expansión de empresas transnacionales. En este sentido, su crecimiento acelerado de los últimos años es una expresión concreta de la más acentuada internacionalización de los negocios privados.

⁵⁸ Como veremos más adelante, todo esto se debe a la crisis del sistema monetario internacional imperante en años anteriores.

⁵⁹ La conferencia de Bretton Woods de 1944 definió las reglas de funcionamiento precisas que fijarían las relaciones monetarias internacionales y creó una institución específica, el FMI, encargada de vigilar esas reglas. El sistema que se llevó a cabo se basaba en un patrón de cambio oro, a su vez basado en el dólar. Los cambios eran fijos, ya que cada moneda tenía una igualdad oficial declarada en el FMI, definida con respecto al oro o al dólar, que a su vez quedaba definido con relación al oro en 35 dólares la onza. Estados Unidos era el único país obligado a mantener la convertibilidad de su moneda en oro (poseía entonces los dos tercios de las reservas mundiales oficiales en oro), mientras que el resto de los países tenía que fijar la paridad de su moneda con respecto al dólar. Las modificaciones de la paridad sólo se podrían realizar si el FMI la autorizaba, aunque en la práctica esta medida afectaría exclusivamente a aquellos países que no pudieran corregir sus déficit comerciales sino a través de la devaluación. En caso de desequilibrio temporal, los países tenían la posibilidad de beneficiarse de créditos particulares, los DEG, puestos a su disposición por el FMI, el cual se reservaba el derecho a exigir medidas de política económica interna vinculantes al país que solicitara una ayuda importante.

⁶⁰ La inversión directa es el empleo de una parte del producto para aumentar la dotación de capital que se realiza para controlar la empresa. La creación de una empresa o la toma de una participación sustancial en una empresa ya existente son ejemplos de inversión directa.

⁶¹ Esta inversión es la que se realiza para obtener rendimientos del capital invertido, pero sin pretender controlar la empresa.

De acuerdo al FMI, tres factores explican esta rápida expansión:

- La Inversión Extranjera Directa dejó de ser un acto casi exclusivo de las grandes empresas; ahora un gran número de empresas de menor tamaño tiene operaciones y estructuras de organización transnacionales;
- La Inversión Extranjera diversificó sus destinos sectoriales; ahora, por ejemplo, las diversas actividades agrupadas en el sector de servicios captan porciones significativas de los flujos.
- El número de países de origen y destino de las inversiones también aumentó significativamente (aunque lo cierto es que, desde el punto de vista geográfico, la concentración histórica de los flujos no se ha modificado realmente).

Ahora bien, esta explosión de los movimientos financieros Internacionales no tiene verdadera correspondencia con lo que ocurre en el campo de las actividades productivas consideradas a escala mundial. Existe de hecho una marcada divergencia entre el ritmo de crecimiento de las actividades productivas y el de las financieras.

El mundo de las finanzas reúne "las cuatro cualidades que hacen de él un modelo perfectamente adaptado al nuevo orden tecnológico: es Inmaterial, inmediato, permanente y planetario... Se intercambian instantáneamente, día y noche, datos de un extremo a otro de la tierra. Las principales Bolsas están vinculadas entre sí y funcionan en bucle. Sin interrupción."⁶² Las economías nacionales se sienten impotentes ante los movimientos de una masa gigantesca de capitales virtuales, capaces de desplazarse instantáneamente y hacer caer las monedas más sólidas; la economía financiera se ha liberado de cualquier forma de control social o político.

También es importante recalcar que la globalización financiera no significa la desaparición de las tensiones económicas por el dominio del mundo y su reparto en espacios de influencia. Estados Unidos, Europa y Japón continúan enfrentando sus diferentes modelos de capitalismo e intentando atraer a sus entornos a las zonas de caza, mercados en lo que van a establecer pulsos de fuerza para añadirlos a su respectivo entorno.

En el mercado financiero global, los principales países captadores y al mismo tiempo destinatarios de fondos son los países ricos, los que forman la OCDE, con una participación superior al 87 por ciento de los movimientos. A la cabeza, Estados Unidos, como primer prestatario mundial⁶³, seguido por Alemania y Japón, y luego por el Reino

⁶² Noam Chomsky e Ignacio Ramonet, *Cómo nos venden la moto*, p. 57

⁶³ Con cerca de 300.000 millones de dólares a mediados de los noventa -lo que equivale al 30 por ciento del total mundial-, pero no hay que olvidar que en el 2001 según el Informe Anual del 2000 del FMI, se redujo el ritmo

Unido, Francia, Italia, Canadá y Australia. El segundo gran grupo lo componen los países en vías de desarrollo, con la Europa del Este como uno de los bloques todavía emergentes, pero ya dentro del sistema.⁶⁴

Ignacio Ramonet comentará que a través de unas pantallas, un pequeño grupo de individuos aprovecha las ventajas de las tecnologías para movilizar, virtualmente, millones de dólares. Uno de los que ordenan a esa gente, el financiero George Soros, afirma: "los mercados volan cada día, obligan a los gobiernos a adoptar medidas ciertamente impopulares, pero imprescindibles. Son los mercados quienes tienen sentido de Estado", a lo que alega un personaje tan poco sospechosos y tan liberal como el ex primer ministro francés Raymond Barre: "Decididamente, ya no se puede dejar el mundo en manos de una banda de irresponsables de 30 años que no piensan sino en hacer dinero." Ésta es la ironía. Frente a la potencia de estos mastodontes de las finanzas, los Estados ya no pueden ejercer su función ejecutiva; tres grandes fondos de pensiones norteamericanos movilizan diez veces más dólares que las reservas de los siete países más ricos del mundo.

Ahora bien, hagamos un poco de memoria para recordar en que momento se transformó el panorama financiero. A partir de 1973 suben los precios de múltiples acciones y se elevan las tasas de interés; empieza a ganar terreno la especulación con valores y otros bienes⁶⁵, en parte porque el capital no encuentra suficientes oportunidades de inversión en la esfera productiva, donde se intensifica la competencia y declina la rentabilidad, y en parte porque con frecuencia se obtienen en la especulación de un tipo u otro pingües ganancias, muy superiores a las que proceden de la producción. Asimismo contribuye a ello el desmedido y fácil incremento de las deudas, porque quienes disponen de abundantes recursos financieros se empeñan en colocarlos con rapidez, aunque las posibilidades de recuperación sean a veces muy limitadas e incluso inexistentes. En ese contexto se generaliza la reestructuración productiva y financiera, que en realidad suelen ser dos aspectos de un mismo proceso, y al amparo de la desregulación y aun la complacencia de las autoridades monetarias, la privatización, la apertura indiscriminada y el neoliberalismo, se crean situaciones en que las grandes corporaciones no necesitan producir para hacer dinero, sino que pueden conseguirlo aun "desmantelando una empresa productiva".

del crecimiento económico mundial debido a una desaceleración en las economías avanzadas; sobre todo en Estados Unidos. Para más información ver dicho Informe en www.imf.org

⁶⁴ Alonso Aguilar, *Op. Cit.*, p. 79

⁶⁵ Como por ejemplo en ciertas materias primas, como son el petróleo y los metales

En esos años, además, los mercados financieros se expanden, se entrelazan e internacionalizan a niveles y ritmo sin precedentes. La caída del sistema de Bretton Woods⁶⁶ trajo consigo una profunda perturbación monetario-financiera internacional. Impulsados por el crecimiento incontrolable de las deudas internas y externas, del euromercado y la "desregulación", la circulación monetaria, el valor de mercado y el monto de las transacciones en la bolsa de valores y el mercado de capitales aumentarán de manera espectacular.

La mayor parte de las sumas de dinero, que se mueven internacionalmente a gran velocidad y sin reparar en las consecuencias, de hecho no fluye ya —como se había mencionado anteriormente— una relación directa con la producción de bienes y servicios, y son más bien forma de "capital ficticio".

Tres elementos, según François Chesnais, influyen en la llamada mundialización financiera: la desreglamentación, o liberación monetaria y financiera, la desintermediación y la apertura de los mercados financieros nacionales, entre los que hay una profunda interacción.⁶⁷ Sin duda todo ello ha contribuido a limitar las posibilidades de acción de los bancos centrales y a que sean los más poderosos intermediarios los que hoy más influyen en el nivel de las tasas de interés y otros aspectos del comportamiento de esos mercados, y a que los depositantes muevan sus ahorros de las cuentas tradicionales a otras que les ofrezcan mayores rendimientos, y que son parte de un capital ficticio y de utilidades puramente financieras, o sea de una situación en que el dinero se incrementa de manera parasitaria y sin resultar directamente de la producción.

Terminando con estos dos apartados (apertura comercial y financiera) podemos retomar lo que dice Stephen Hymer, el primer economista que advirtió que las actividades asociadas a la especulación y los mercados financieros alterarían el paisaje urbano; explicó la paradoja del capitalismo contemporáneo, de una tendencia simultánea a la descentralización de la producción (globalización) y la recentralización del control y la coordinación, y predijo que la internacionalización de la producción estimularía a las

⁶⁶ El sistema de Bretton Woods dejó de funcionar de manera satisfactoria a partir del momento en que la confianza en el dólar, clave del sistema, cayó por completo. Por varias razones (principalmente un alto nivel de inflación y un crecimiento del déficit comercial americano derivado de las guerras de Corea y de Vietnam), una gran especulación contra el dólar se desarrolló a partir de finales de la década de 1960, empujando a Estados Unidos a poner fin a la convertibilidad en oro del dólar el 15 de agosto de 1971, e incluso a devaluar su moneda (acuerdos de Washington de 1971). En 1973, los bancos centrales europeos dejaron de apoyar el dólar y dejaron de evaluar sus monedas con respecto al dólar. Esta crisis supuso el fin del sistema de cambio fijo basado en el patrón dólar y la llegada de la fluctuación generalizada de monedas. Los convenios de Jamaica, firmados en 1976, marcaron el abandono de los cambios fijos en beneficio de los cambios fluctuantes, poniendo así fin al sistema de Bretton Woods. Desde 1976, los países son libres de adoptar el régimen de cambio que quieran; se puede hablar del patrón divisa —una divisa puede servir de patrón de cambio internacional sin tener que mantener su convertibilidad en oro—.

⁶⁷ Alonso Aguilar, *Op. Cit.*, p. 79

corporaciones transnacionales para separar sus diversas funciones y localizarlas en diferentes lugares. De tal manera, "el ensamble se llevaría a cabo crecientemente en los mercados de trabajo del Tercer Mundo, de bajos salarios. La distribución y ciertos aspectos financieros se manejarían regionalmente, y en la cima de este nuevo sistema jerárquico estarían las oficinas centrales (...) en las más grandes ciudades."⁶⁸ Es decir, que empezaba a surgir una nueva reestructuración espacial dentro de las empresas transnacionales, que sería una de las fuerzas subyacentes de la reestructuración de toda la división internacional del trabajo.

1.8. Revolución de las comunicaciones y de la informática

Con lo expuesto hasta ahora podemos corroborar que la revolución de las telecomunicaciones y de la tecnología de la información en su conjunto han ejercido una gran influencia en las nuevas formas de funcionamiento y en la internacionalización de los mercados financieros. Sin ellas habría sido imposible que se operara con la velocidad, de la manera y en los volúmenes con que hoy se opera. Y cuando se repasa en la creciente importancia de la computación suele olvidarse que el más lucrativo de los juegos de computación es el juego del dinero, porque facilita que el capital se desplace de la producción de riqueza a su extracción y concentración.

De tal manera, podemos afirmar que el tercer eje vertebral de la sociedad, que ha influido en la globalización de los mercados, es el de los medios de comunicación; en los últimos años se ha originado una gran transformación en este terreno por lo que muchos analistas la entienden tan trascendental como la invención de la imprenta en el siglo XV.⁶⁹ La explosión que a finales del siglo pasado y principios de éste se está dando en la tecnología, la información y las comunicaciones es una de las tendencias fundamentales hacia las que se encamina el planeta. Esta explosión, este *big bang*, consiste en una revolución del conocimiento a la que se suma una rápida y masiva difusión de la información.

La industria de la comunicación está ya determinada por la fusión tecnológica de los medios, de las telecomunicaciones y del tratamiento electrónico de datos, terrenos hasta hace muy poco independientes entre sí. No sólo el comercio internacional o las finanzas, no sólo las economías de cada país o la investigación, también la tecnología y la

⁶⁸ *Ibid.*, p. 72

⁶⁹ Del mismo modo que se pasó de la Galaxia Gutenberg a la Galaxia Marconi en el momento de la masificación de los medios audiovisuales, ahora nos trasladamos, más aceleradamente, de la "era audiovisual en la comunicación de masas" a la "era de la integración de los sistemas informáticos e informativos".

Información están entrelazadas. En este sector, como en tantos otros, el mercado ha dejado de ser nacional; pocas veces es regional, mientras que la mayor parte de los casos es mundial.

Elo significa, también aquí, la retirada de los Estados nacionales de la política de los medios y una tendencia continuada a la desregulación, privatización, concentración, diversificación, etcétera; a las alianzas estratégicas de grandes grupos, a la asociación de intereses dispares para sobrevivir a la competencia, a la integración en núcleos duros. Así surgió el difuso concepto de *autopistas de la comunicación* que, según el ex vicepresidente norteamericano Al Gore (padre de la idea), encaman hoy "lo que las infraestructuras del transporte por carretera representaron a mediados del siglo XX".

Por una parte la revolución multimedia proporciona el soporte tecnológico a un mercado globalizado en el que los capitales cambian de sitio a la velocidad de la luz; por la otra, constituye en sí misma un poderosísimo sector industrial de vanguardia, que ha sustituido con éxito a las industrias de chimenea del siglo XIX y a las industrias clásicas del siglo XX.

Huelga decir que uno de los medios más importantes y con más impacto en cualquier rubro es la Internet, por lo cual le dedicaremos un apartado especial.

1.9. Internet

Internet ha supuesto una revolución sin precedentes en el mundo de la informática y de las comunicaciones. Los inventos del telégrafo, teléfono, radio y ordenador sentaron las bases para esta integración de capacidades nunca antes vivida. Internet es a la vez una oportunidad de difusión mundial, un mecanismo de propagación de la información y un medio de colaboración e interacción entre los individuos y sus ordenadores independientemente de su localización geográfica.

Internet representa uno de los ejemplos más exitosos de los beneficios de la inversión sostenida y del compromiso de investigación y desarrollo en infraestructuras informáticas. A raíz de la primitiva investigación en conmutación de paquetes, el gobierno, la industria y el mundo académico han sido copartícipes de la evolución y desarrollo de esta nueva y excitante tecnología.

Internet hoy en día es una infraestructura informática ampliamente extendida. Su historia es compleja y comprende muchos aspectos: tecnológico, organización y comunitario; y su influencia alcanza no solamente al campo técnico de las comunicaciones computacionales sino también a toda la sociedad en la medida en que

nos movemos hacia el incremento del uso de las herramientas en línea (*on line*) para llevar a cabo el comercio electrónico, la adquisición de información y la acción en comunidad.

Sería muy difícil comprender las razones del nacimiento de Internet si no nos situamos en los Estados Unidos después del final de la Segunda Guerra Mundial. En el año de 1950 se puso de manifiesto que habían en el mundo dos grandes bloques, el capitalista y el comunista: la *guerra fría* estaba servida y la tensión entre los dos bloques habla de comenzar. Por tal motivo, había un ambiente de desconfianza y miedos frente a los supuestos infiltrados comunistas en la administración americana.⁷⁰

El lanzamiento del primer satélite artificial, el Sputnik I y del Sputnik II por parte de la URSS en 1957, fue uno de los más duros golpes al prestigio norteamericano y supuso el nacimiento de una nueva amenaza para el país.

Una de las primeras consecuencias fue la reacción del gobierno encaminada a crear una serie de organismos que trabajasen para que los Estados Unidos recuperasen la hegemonía mundial. Uno de estos organismos fue la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada (Advance Research Project Agency) mejor conocido como ARPA.⁷¹

Ahora bien, es importante recordar que las comunicaciones de la época estaban basadas en enlaces que intercomunicaban los diferentes centros de mando de las autoridades con todas las ciudades y bases militares del país. Por ejemplo, las bases militares podían comunicarse entre sí por canales telefónicos habituales y, en caso de fallas, disponían de canales de emergencia; estos sistemas eran fiables si el único enemigo fuese el fallo técnico de alguno de los equipos de comunicaciones, pero, ¿qué ocurriría si no fuese una falla técnica sino un ataque premeditado?

En mayo de 1961, se presentó un caso así, donde miembros de un grupo denominado Ejército Republicano Americano fueron detenidos como presuntos autores de volar tres torres de comunicaciones en el estado de Utah. Tras el atentado, parte del sistema de comunicaciones norteamericano quedó interrumpido por un tiempo no determinado por las autoridades y puso en evidencia la vulnerabilidad del mismo.

⁷⁰ Un buen ejemplo de esto lo encontramos en el comportamiento del senador Joseph McCarthy, quien comenzó su particular "caza de brujas" haciendo pasar por los banquillos de juzgados y comisiones de investigación a muchos personajes públicos norteamericanos.

⁷¹ El ARPA es una agencia militar dependiente del Departamento de Defensa cuyo objetivo era ayudar a mantener la superioridad tecnológica de los Estados Unidos y estar prevenidos frente a nuevos avances tecnológicos de enemigos potenciales, desarrollando nuevas e imaginativas ideas, consideradas muchas veces como de alto riesgo.

El Departamento de Defensa no tardó en reaccionar y encargó a la RAND Corporation,⁷² una de las primeras organizaciones dedicadas a realizar estudios en materia de defensa, el análisis del problema y las posibles soluciones del mismo.

Al año siguiente, coincidiendo con la crisis de los misiles cubanos, Paul Baran, responsable del análisis, entregó un informe basado en once documentos que describían una solución teórica denominada "Distributed Adaptive Message Block Switching" que constituye el primer escalón en la construcción de las redes de comunicaciones entre ordenadores y, por tanto, de lo que hoy conocemos como Internet.⁷³

J. Cr. R. Licklider, del Massachusetts Institute of Technology (MIT), concibió una red interconectada globalmente a través de la que cada uno pudiera acceder desde cualquier lugar a datos y programas. En esencia, el concepto era muy parecido a la Internet actual. Licklider fue el principal responsable del programa de investigación en ordenadores de la DARPA⁷⁴ desde octubre de 1962.

En julio de 1961 Leonard Kleinrock publicó desde el MIT el primer documento sobre la teoría de conmutación de paquetes. Kleinrock hablaba de la factibilidad teórica de las comunicaciones vía paquetes en lugar de circuitos, lo cual resultó ser un gran avance en el camino hacia el trabajo informático en red; el otro paso fundamental fue hacer dialogar a los ordenadores entre sí.⁷⁵

A finales de 1966, Lawrence G. Roberts del MIT se trasladó a la DARPA a desarrollar el concepto de red de ordenadores y rápidamente confeccionó su plan para ARPA NETwork⁷⁶, publicándolo en 1967. En la conferencia en la que se presentó éste quedó de manifiesto que los trabajos del MIT (1961-1967), RAND (1962-1965) y NPL (1964-1967)⁷⁷ habían discurrido en paralelo sin que los investigadores hubieran conocido el trabajo de los demás.

⁷² La RAND Corporation estuvo estrechamente ligada a las fuerzas aéreas norteamericanas desde el final de la Segunda Guerra Mundial y fueron los encargados de introducir en este cuerpo "técnicas de computación" encaminadas a solucionar los problemas que tenían planteados.

⁷³ Jesús Ranz Abad. *Breve historia de Internet*, p. 4

⁷⁴ La ARPA cambió su nombre a Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada para la Defensa (Defense Advanced Research Projects Agency, DARPA,) en 1971, más tarde retomó su antigua denominación de ARPA en 1993, para volver a DARPA en 1996; funcionando a pleno rendimiento con los mismos objetivos que el día de su fundación. Cuando se haga referencia a dicha institución se utilizará el último nombre.

⁷⁵ Para explorar este terreno, en 1965, Lawrence G. Roberts conectó un ordenador en Massachusetts con otro en California a través de una línea telefónica conmutada de baja velocidad, creando así la primera (aunque reducida) red de ordenadores de área amplia jamás construida.

⁷⁶ ARPA Network, mejor conocida como ARPANET (Advanced Research Projects Agency Network, Red de la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada), es la red pionera de larga distancia financiada por DARPA. Fue la base inicial de la investigación sobre redes y constituyó el eje central de éstas durante el desarrollo de Internet. ARPANET estaba constituida por ordenadores de conmutación individual de paquetes, interconectadas mediante líneas telefónicas. *Ibid.*, p. 20

⁷⁷ El British National Physical Laboratory (NPL) fue uno de los pioneros anónimos en la experimentación con redes de ordenadores utilizando la técnica que denominamos *Packet Switching* (conmutación de paquetes) y por diversas razones ha quedado relegado a un segundo plano dentro de la historia de la red.

En agosto de 1968, DARPA lanzó un RFQ (Petición de Citas, Request for Quotation) para el desarrollo de uno de sus componentes clave: los conmutadores de paquetes llamados IMPs (Procesadores de Mensajes de Interfaz, *Interface Message Processors*). El RFQ fue ganado a fines de año por un grupo encabezado por Frank Heart, de Bolt Beranek y Newman (BBN). Así como el equipo de BBN trabajó en IMPs con Bob Kahn tomando un papel principal en el diseño de la arquitectura de la ARPANET global, la topología de red y el aspecto económico fueron diseñados y optimizados por Roberts y el sistema de medida de la red fue preparado por el equipo de Kleinrock de la Universidad de California, en los Ángeles (UCLA).⁷⁸ De tal manera que en septiembre de 1969, la BBN instaló el primer IMP en la UCLA y quedó conectado el primer ordenador *host*⁷⁹. El Instituto de Investigación de Stanford (Stanford Research Institute, SRI) proporcionó un segundo nodo; y un mes más tarde, cuando el SRI fue conectado a ARPANET, el primer mensaje de *host a host* fue enviado desde el laboratorio de Kleinrock al SRI. Así las cosas, a finales de 1969, cuatro ordenadores *host* fueron conectados conjuntamente a la ARPANET inicial y se hizo realidad una embrionaria Internet.⁸⁰

Se siguieron conectando ordenadores rápidamente a la ARPANET durante los años siguientes y el trabajo continuó para completar el protocolo *host a host* funcionalmente completo, así como programación (software) adicional de red. En diciembre de 1970, el Network Working Group (NWG) liderado por S. Crocker acabó el protocolo *host a host* inicial para ARPANET, llamado NCP (Protocolo de Control de Red, Network Control Protocol). Cuando en los nodos de ARPANET se completó la implementación del NCP durante el período 1971-1972, los usuarios de la red pudieron finalmente comenzar a desarrollar aplicaciones.⁸¹

Sin embargo, el NCP no tenía capacidad para direccionar redes y máquinas más allá de un destino IMP en ARPANET y de esta manera se requerían ciertos cambios en este protocolo; la premisa era que ARPANET no podía ser cambiado en este aspecto. El NCP se basaba en ARPANET para proporcionar seguridad extremo a extremo. Si alguno de los

⁷⁸ Incluyendo entre otros a Vinton Cerf, Steve Crocker y Jon Postel. Más tarde se unieron a ellos David Crocker que jugó un importante papel en la documentación de los protocolos de correo electrónico y Robert Braden que desarrolló el primer NCP y después TCP para grandes ordenadores IBM y también jugó un papel a largo plazo en el ICCB y el IAB.

⁷⁹ El *host* (sistema anfitrión, o sistema principal) es el ordenador que, mediante la utilización de los protocolos TCP/IP –que se verán más adelante–, permite a los usuarios comunicarse con otros sistemas anfitriones de una red. Los usuarios se comunican utilizando programas de aplicación tales como el correo electrónico, Telnet, WWW, FTP. En www.ali.es/novatica/glosario/buscador/buscador_gloint.html

⁸⁰ Para obtener más información sobre los primeros centros que lograron conectarse ver a Jesús Ranz, *Op. Cit.*, pp. 20-42

⁸¹ En octubre de 1972 Kahn organizó una gran y muy exitosa demostración de ARPANET en la Conferencia Internacional de Comunicaciones por Ordenador (International Computer Communication Conference, ICC'72). Ésta fue la primera demostración pública de la nueva tecnología de red. Fue también en 1972 cuando se introdujo la primera aplicación "estrella": el correo electrónico.

paquetes se perdía, el protocolo y presumiblemente cualquier aplicación soportada sufriría una grave interrupción. En este modelo, el NCP no tenía control de errores en el host porque ARPANET había de ser la única red existente y era tan fiable que no requería ningún control de errores en la parte de los hosts.

De tal manera, en la primavera de 1973, tanto Kahn como Vincent Cerf (de la Universidad de Stanford) decidieron desarrollar y detallar una nueva versión del protocolo que pudiera satisfacer las necesidades de un entorno de red de arquitectura abierta. El protocolo sería denominado "Protocolo de Control de Transmisión / Protocolo de Internet (Transmission-Control Protocol / Internet Protocol, TCP/IP).⁶² Así como el NCP tendía a actuar como un manejador (driver) de dispositivo, el nuevo protocolo sería más bien un protocolo de comunicaciones.⁶³

El TCP/IP consta de dos protocolos: uno sencillo, IP, que se encargara tan sólo de dar una dirección a los paquetes y de reenviarlos; y un TCP que se dedicara a una serie de funcionalidades como el control de flujo y la recuperación de los paquetes perdidos. Para aquellas aplicaciones que no precisan los servicios de TCP, se añadió un protocolo alternativo llamado UDP (Protocolo de Datagramas de Usuario, User Datagram Protocol) dedicado a dar un acceso directo a los servicios básicos del IP.

Uno de los desafíos más interesantes fue la transición del protocolo para hosts de ARPANET desde NCP a TCP/IP el 1º de enero de 1983. Se trataba de una ocasión muy importante que exigía que todos los hosts se convirtieran simultáneamente o que permanecieran comunicados mediante mecanismos desarrollados para la ocasión. La transición fue cuidadosamente planificada dentro de la comunidad con varios años de antelación a la fecha, pero fue sorprendentemente sobre ruedas a pesar de dar lugar a la distribución de insignias con la inscripción "Yo sobreviví a la transición a TCP/IP".

TCP/IP había sido adoptado como un estándar por el ejército norteamericano en 1980. Esto permitió al ejército empezar a compartir la tecnología DARPA basada en Internet y llevó a la separación final entre las comunidades militares y no militares. En 1983 ARPANET estaba siendo usada por un número significativo de organizaciones operativas y de investigación y desarrollo en el área de la defensa. La transición desde NCP a TCP/IP en ARPANET permitió la división en una MILNET para dar soporte a requisitos operativos y una ARPANET para las necesidades de investigación.⁶⁴

⁶² El TCP/IP es el sistema de protocolos, definidos en el RFC 793 en los que se basa buena parte de Internet. El primero se encarga de dividir la información en paquetes en origen, para luego recomponerla en destino, mientras que el segundo se responsabiliza de dirigirla adecuadamente a través de la red. De todo esto se hablará con más detalle en páginas posteriores. www.ali.es/novatica/glosario/buscador/buscador_gloint.html

⁶³ Jesús Ranz, *Op. Cit.*, pp. 55-67

⁶⁴ *Ibid.*, pp. 64-65

Así, en 1985, Internet estaba firmemente establecida como una tecnología que ayudaba a una amplia comunidad de investigadores y desarrolladores, y empezaba a ser empleada por otros grupos en sus comunicaciones diarias entre ordenadores. El correo electrónico se empleaba ampliamente entre varias comunidades, a menudo entre distintos sistemas. La interconexión entre los diversos sistemas de correo demostraba la utilidad de las comunicaciones electrónicas entre personas.

En los años ochenta, el desarrollo de la Red de Área Local (Local Area Network, LAN),⁸⁵ las computadoras personales (PCs) y estaciones de trabajo permitió que la naciente Internet floreciera. El cambio que supone pasar de unas pocas redes con un modesto número de *hosts* (el modelo original de ARPANET) a tener muchas redes dio lugar a nuevos conceptos y a cambios en la tecnología. En primer lugar, hubo que definir tres clases de redes (A, B y C) para acomodar todas las existentes. La clase A representaba a las redes grandes, a escala nacional (pocas redes con muchos ordenadores), la clase B representaba redes regionales; por último, la clase C representaba redes de área local (muchas redes con relativamente pocos ordenadores).

Como resultado del crecimiento de Internet, se produjo un cambio de gran importancia para la red y su gestión. Para facilitar el uso de Internet por sus usuarios se asignaron nombres a los *hosts* de forma que resultara innecesario recordar sus direcciones numéricas.⁸⁶ De tal manera, se dio la invención del DNS (Sistema de Nombres de Dominio, Domain Name System)⁸⁷ por Mockapetris de USC/ISI. El DNS permitía un mecanismo escalable y distribuido para resolver jerárquicamente los nombres de los *hosts* en direcciones de Internet.

Al mismo tiempo que la tecnología Internet estaba siendo validada experimentalmente y usada ampliamente entre un grupo de investigadores de Informática se estaban desarrollando otras redes y tecnologías. La utilidad de las redes de ordenadores (especialmente el correo electrónico utilizado por los contratistas de DARPA

⁸⁵ El LAN es una red de datos para dar servicio a un área geográfica máxima de unos pocos kilómetros cuadrados, por lo cual pueden optimizarse los protocolos de señal de la red para llegar a velocidades de transmisión de hasta 100 Mbps (100 megabits por segundo).

En www.atl.es/nowallica/glosario/buscador/buscador_gloint.html

⁸⁶ Originalmente había un número muy limitado de máquinas, por lo que bastaba con una simple tabla con todos los ordenadores y sus direcciones asociadas.

⁸⁷ El DNS es un servicio de búsqueda de datos de uso general, distribuido y multiplicado. Su utilidad principal es la búsqueda de direcciones IP de sistemas anfitriones (*hosts*) basándose en los nombres de éstos. El estilo de los nombres de *hosts* utilizado actualmente en Internet es llamado "nombre de dominio". Algunos de los dominios más importantes son: *.com* (comercial-empresas), *.edu* (educación, centros docentes), *.org* (organización sin ánimo de lucro), *.net* (operación de la red), *.gov* (gobierno de EE. UU), y *.mil* (ejército de EE.UU). La mayoría de los países tienen un dominio propio; por ejemplo: *.us* (EE. UU), *.es* (España), *.mx* (México), *.au* (Australia), etc. En www.atl.es/nowallica/glosario/buscador/buscador_gloint.html

y el Departamento de Defensa en ARPANET) siguió siendo evidentemente para otras comunidades y disciplinas de forma que a mediados de los años setenta las redes de ordenadores comenzaron a difundirse allí donde se podía encontrar financiación para las mismas. El Departamento Norteamericano de Energía estableció MFENet para sus investigadores que trabajaban sobre energía de fusión, mientras que los físicos de altas energías fueron los encargados de construir HEPNet. Los físicos de la NASA continuaron con SPAN y Rick Adrion, David Farber y Larry Landweber fundaron CSNET para la comunidad informática académica y de la industria con la financiación inicial de la Fundación Nacional de la Ciencia (National Science Foundation, NSF), de Estados Unidos. La libre diseminación del sistema operativo Unix de AT&T dio lugar a USENET,⁸⁸ y en 1981 se diseñó BITNET.⁸⁹ Con la excepción de BITNET y USENET, todas las primeras redes (como ARPANET) se construyeron para un propósito determinado. Es decir, estaban dedicadas (y restringidas) a comunidades cerradas de estudiosos; de ahí las escasas presiones por hacer estas redes compatibles y, en consecuencia, el hecho de que durante mucho tiempo no lo fueran.

El crecimiento de Internet fue complementado por una gran expansión de la comunidad de usuarios. DARPA dejó de ser el único protagonista en la financiación de Internet. Además de NSFNET y de varias actividades financiadas por los gobiernos de Estados Unidos y otros países, el interés de parte del mundo empresarial había empezado a crecer.

El crecimiento en el mundo empresarial trajo como consecuencia un incremento de la preocupación por el propio proceso de estándares. Desde los primeros años de los ochenta hasta hoy, Internet creció y está creciendo más allá de sus raíces originales de investigación para incluir a una amplia comunidad de usuarios y una actividad comercial creciente. Se puso un mayor énfasis en hacer el proceso abierto y justo. Esto, junto a una necesidad reconocida de dar soporte a la comunidad de Internet, condujo a la formación de la Internet Society⁹⁰ en 1991, bajo los auspicios de la Corporación para las

⁸⁸ USENET es un conjunto de miles de foros electrónicos de debate y discusión llamados "grupos de noticias" (newsgroups); los ordenadores que procesan sus protocolos y, finalmente, las personas que leen y envían noticias de USENET. No todos los sistemas anfitriones están suscritos a USENET, ni todos los sistemas anfitriones USENET están en Internet. En www.eli.es/nowalica/glosario/buscador/buscador_gloini.html. Para más información revisar a Jesús Ranz, *Op. Cit.*, pp. 49-85.

⁸⁹ BITNET (Because It's Time Network) es una antigua red internacional de ordenadores de centros docentes y de investigación que ofrece servicios interactivos de correo electrónico y de transferencia de ficheros utilizando un protocolo de almacenaje y envío basado en los protocolos Network Job Entry de IBM. Se conectaba a Internet a través de una pasarela de correo electrónico. *Ibid.*, pp. 85-90.

⁹⁰ La Internet Society es una organización profesional sin ánimo de lucro que facilita y da soporte a la evolución técnica de Internet, estimula el interés y da formación a las comunidades científica y docente, a las empresas y a la opinión pública, acerca de la tecnología, usos y aplicaciones de Internet, y promueve el desarrollo de nuevas aplicaciones para el sistema. Esta sociedad ofrece un foro para el debate y la colaboración en el funcionamiento y uso de la infraestructura global. La Internet Society publica un boletín trimestral (On The Net) y

Iniciativas de Investigación Nacionales (Corporation for National Research Initiatives, CNRI).

El 24 de octubre de 1995, el Consejo Federal de la Red (Federal Networking Council, FNC) aceptó unánimemente una resolución definiendo el término Internet. La definición se elaboró de acuerdo con personas de las áreas de Internet y los derechos de propiedad intelectual. La resolución dice: "el FNC acuerda que la siguiente refleja nuestra definición del término Internet. Internet hace referencia a un sistema global de información que está relacionado lógicamente por un único espacio de direcciones global basado en el protocolo de Internet (IP) o en sus extensiones, es capaz de soportar comunicaciones usando el conjunto de protocolos TCP/IP o sus extensiones u otros protocolos compatibles con IP, y emplea, provee, o hace accesible, privada o públicamente, servicios de alto nivel en capas de comunicaciones y otras infraestructuras relacionadas aquí descritas".⁹¹

Internet ha cambiado en sus décadas de existencia. Fue concebida en la era del tiempo compartido y ha sobrevivido en la era de los ordenadores personales, cliente-servidor, y los *network computers*. Se ideó antes de que existieran las LAN, pero se ha acomodado tanto a esta tecnología como al Modo de Transferencia Asíncrona (Asynchronous Transfer Mode, ATM)⁹² y la conmutación de tramas. Ha dado soporte a un buen número de funciones desde compartir ficheros, y el acceso remoto, hasta compartir recursos y colaboración, pasando por el correo electrónico, el World Wide Web (WWW)⁹³ y, a últimas fechas, el comercio electrónico. Pero, lo que es más importante es que comenzó como una creación de un pequeño grupo de investigadores y ha crecido hasta convertirse en un éxito comercial con miles de millones de dólares anuales en inversiones.

convoca una conferencia anual (INET). El desarrollo de los estándares técnicos de Internet tiene lugar bajo los auspicios de Internet Society con un importante apoyo de la Corporación para las Inicativas de Investigación Nacionales (Corporation for National Research Initiatives, CNRI) mediante un acuerdo de cooperación con la Administración Federal de los Estados Unidos. Tiene también una estructura territorial formada por diversos capítulos en el ámbito nacional y regional. En www.ali.es/NOVALICA/glosario/buscador/buscador_gloint.html

⁹¹ Se dirá también que Internet es la red de telecomunicaciones nacida en 1969 en los Estados Unidos de América, a la cual están conectadas millones de personas, organismos y empresas en todo el mundo, mayoritariamente en los países más desarrollados, y cuyo rápido desarrollo está teniendo importantes efectos sociales, económicos y culturales, convirtiéndose de esta manera en uno de los medios más influyentes de la llamada "sociedad de la información" y en la "Autopista de la información" por excelencia. Internet (con "I" mayúscula) puede definirse técnicamente como la mayor red Internet del mundo, tiene una jerarquía de tres niveles formados por redes troncales, redes de nivel intermedio y redes aisladas (*stub networks*), y es una red multiprotocolo. En www.ali.es/NOVALICA/glosario/buscador/buscador_gloint.html

⁹² El ATM es un estándar que define la conmutación de paquetes (cells, celdas o células) de tamaño fijo con alta carga, alta velocidad (entre 1,544 Mbps y 1,2 Gbps) y asignación dinámica de ancho de banda. ATM es conocido también como "paquete rápido". En www.ali.es/NOVALICA/glosario/buscador/buscador_gloint.html

⁹³ La WWW (Telaraña Mundial de Redes) es un sistema de información distribuido, basado en hipertexto, creado a principios de los años noventa por Tim Berners. La información puede ser de cualquier formato (texto, gráfico, audio, imagen fija, o en movimiento) y es fácilmente accesible a los usuarios mediante los programas navegadores. En www.ali.es/NOVALICA/glosario/buscador/buscador_gloint.html

No se puede concluir diciendo que Internet ha acabado su proceso de cambio. Aunque es una red por su propia denominación y por su dispersión geográfica, su origen está en los ordenadores. Internet puede -o mejor dicho, debe- continuar cambiando y evolucionando a la velocidad de la industria del ordenador si quiere mantenerse como un elemento relevante. Ahora está cambiando para proveer mejores servicios en cuanto al transporte en tiempo real; así como en mejorar la calidad de por ejemplo, el audio y el vídeo. La disponibilidad de redes penetrantes y omnipresentes, como Internet, junto con la disponibilidad de potencia de cálculo y comunicaciones asequibles en máquinas como las laptop, las palmtop y los teléfonos celulares, está posibilitando un nuevo paradigma de informática y comunicaciones "nómadas".

Esta evolución nos traerá nuevas aplicaciones como la telefonía Internet o la televisión por Internet; está permitiendo formas más sofisticadas de valoración y recuperación de costos, un requisito fundamental en la aplicación comercial; está cambiando para acomodar una nueva generación de tecnologías de red con distintas características y requisitos⁹⁴; y nuevos modos de acceso y nuevas formas de servicio que darán lugar a nuevas aplicaciones, que, a su vez, harán evolucionar a la propia red.

La cuestión más importante sobre el futuro de Internet no es cómo cambiará la tecnología, sino cómo se gestionará esa evolución. Con el éxito de Internet ha llegado una proliferación de inversores que tienen intereses tanto económicos como intelectuales en la red. Se puede ver en los debates sobre el control del espacio de nombres y en la nueva generación de direcciones IP una pugna por encontrar la nueva estructura social que guiará a Internet en el futuro. Será difícil encontrar la forma de esta estructura dado el gran número de intereses que concurren en la red. Al mismo tiempo, la industria busca la forma de movilizar y aplicar las enormes inversiones necesarias para el crecimiento futuro, por ejemplo para mejorar el acceso del sector empresarial.

Ahora bien, México fue el primer país en América Latina que logró establecer un enlace dedicado a la Red. El 28 de febrero de 1989, el Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey, se conectó por medio de una línea analógica privada, conformando el primer nodo de Internet en la nación. Por esa sencilla razón el Tecnológico de Monterrey dispone del primer nombre del servidor (name server) para el dominio ".mx".⁹⁵

⁹⁴ Desde ancho de banda doméstico a satélites.

⁹⁵ En 1986 el ITESM, campus Monterrey, ya recibía, por medio de líneas conmutadas, la información electrónica que circulaba a través de la red BITNET; y a los pocos meses la UNAM estableció un enlace hacia esa misma red. En junio de 1987, el ITESM, campus Monterrey, estableció una conexión de carácter permanente con la red BITNET.

La adjudicación final del ".mx" al Tecnológico de Monterrey se realizó en febrero de 1989, y corrió a cargo del Standford Research Institute Network Information Center (SRI - NIC).

El Instituto de Astronomía de la UNAM se convirtió en la segunda institución mexicana que consiguió establecer un enlace dedicado a Internet conformando el segundo nodo. La conexión digital que articuló la UNAM a la red de la NSF fue satelital y corrió a través del Centro Nacional de Investigación Atmosférica de Estados Unidos (NCAR), ubicado en Boulder, Colorado. El siguiente enlace dedicado corrió a cargo del Tecnológico de Monterrey, Campus Estado de México.

Como podemos corroborar, la historia de Internet en México debe tomar en consideración necesariamente, la decidida participación de las principales universidades del país, que destinaron una considerable cantidad de recursos para establecer sus primeros enlaces dedicados a la red de la NSF, gracias a que supieron prever con toda oportunidad la importancia que alcanzaría la Red en los años siguientes.

De acuerdo con los resultados de un estudio realizado por NIC México,⁹⁶ en 1991 los servicios de la Red que los académicos e investigadores mexicanos utilizaban con mayor frecuencia eran:

- Acceso remoto (Telnet)
- Transferencia de archivos (FTP)
- Correo electrónico (e-mail)
- Gopher (a partir de 1992)⁹⁷

El 20 de enero de 1992 se creó Mexnet, asociación civil que promovió la discusión sobre las políticas, estatutos y procedimientos que habrían de regir, organizar y dirigir el desarrollo de la red de comunicación en México.⁹⁸

En el periodo comprendido entre 1989 y 1993, el uso de Internet en México prácticamente estuvo restringido a aplicaciones de carácter científico y de investigación. Los principales usuarios de la Red eran académicos e investigadores adscritos a las principales instituciones de educación superior o a institutos de investigación, y por lo general, expertos en las distintas áreas de la informática. Las universidades operaron como únicos proveedores de acceso a Internet en nuestro país.

⁹⁶ NIC México, *Historia de Internet en México*. Disponible en línea en www.nic.mx/evol/historia.html.

⁹⁷ Gopher es un antiguo servicio de información distribuida, anterior a la aparición de World Wide Web; ofrecía colecciones jerarquizadas de información en Internet.

⁹⁸ En Mexnet participaron las siguientes instituciones: el ITESM, la Universidad de Guadalajara, la Universidad de las Américas, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente, el Colegio de Posgraduados, el Laboratorio Nacional de Informática Avanzada, el Centro de Investigación en Química Aplicada, la Universidad de Guanajuato, la Universidad Veracruzana, el Instituto de Ecología, la Universidad Iberoamericana y el Instituto Tecnológico de México. Por su parte, el Instituto Politécnico Nacional (IPN) y la Secretaría de Educación Pública (SEP) formaron la asociación denominada Red de Universidades Técnicas y Centros (RUTYC).

En enero de 1993, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) se convirtió en la primera institución pública mexicana que logró establecer un enlace a Internet —de tipo satelital—, a través del Centro Nacional de Investigación Atmosférica (NCAR), en Boulder Colorado. CONACYT empezó a extender su red de inmediato a lo largo del territorio nacional.⁹⁹

En el mismo año, la Universidad de las Américas comenzó a experimentar en el ambiente Web, desarrollando la primera página electrónica disponible para toda la comunidad de Internet. A partir de entonces el surgimiento de la Red se empezó a difundir con mayor intensidad en periódicos y revistas especializadas.

En 1994 se creó RedUnam, cuyo objetivo era comercializar la conexión; de tal manera RedUnam fue el primer proveedor de servicios de Internet.¹⁰⁰

Poco después y gracias a la plena consolidación mundial de una de las principales herramientas de comunicación de Internet, World Wide Web, algunas empresas mexicanas realizaron los trámites necesarios para obtener dominios ".com.mx". PIXELnet se convirtió en la primera empresa comercial que dispuso de un servidor conectado a Internet.

En 1995 se registró un importante incremento en el número de empresas comerciales que tramitaron dominios ".com.mx" y que lograron establecer alguna forma de acceso a Internet. El 10 de octubre de ese año, el número de dominios destinados a fines comerciales ascendió a 100 superando por primera vez los dominios ".mx" de instituciones educativas que en ese entonces era de 85. El total de dominios entonces ascendía a 211.¹⁰¹

Este hecho definiría el inicio de una nueva etapa en el desarrollo de Internet en México, en donde los proveedores de acceso y las empresas nacionales y transnacionales que incursionaron en los mercados emergentes habrían de asumir un mayor control. Internet se convertiría en un sofisticado escaparate virtual, hasta llegar a ser un complejo dispositivo de comunicaciones integrales que hoy ya no depende de cables ni se restringe al uso de computadoras.

En 1995 se creó el Centro de Información de Redes de México (NIC por sus siglas en inglés), institución que se encargaría de administrar y coordinar el desarrollo de los recursos de Internet en el país. La administración de NIC México —por lógicas razones históricas— fue otorgada al Tecnológico de Monterrey, campus Monterrey.

⁹⁹ Véase <http://ftp.nic.mx/pub/history.txt>

¹⁰⁰ En febrero de 1995 se publicó la versión Web del periódico *La Jornada*, primer diario mexicano con presencia en Internet. La primera dirección Web del Periódico fue <http://seipletne.dgscu.unam.mx/jornada>

¹⁰¹ NIC México, *Historia de Internet en México*, en www.nic.mx/eval/historia.html

Sin duda, la participación de las universidades en el desarrollo de Internet en México representa un capítulo inédito en la historia de los modernos medios de difusión colectiva, particularmente si tenemos presente la incipiente participación del sector académico en las industrias de radio y televisión de nuestro país. La situación de NIC México podría definir el porvenir de la participación del sector académico en Internet.

1.10. Estadísticas en México y el mundo

Como hemos dejado asentado, uno de los grandes acontecimientos de la historia reciente es la revolución en el manejo de la información y las comunicaciones causada por la Internet; prácticamente desconocida antes de 1990, ha crecido con rapidez vertiginosa, duplicando anualmente su tamaño. Así las cosas, una vez que hemos abordado el contexto histórico de Internet, debemos aterrizar en cifras y estadísticas para darnos cuenta del impacto de esta Infraestructura Global de la Información. Por tal motivo revisamos el Informe sobre Desarrollo Humano 2001, editado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, intitulado "Poner el Adelanto Tecnológico al Servicio del Desarrollo Humano", el cual habla sobre el potencial de las tecnologías de la información y las comunicaciones para crear empleos, mejorar el acceso a los servicios básicos, incrementar la eficacia de los gobiernos y facilitar el intercambio de información de la gente, especialmente de los residente en zonas remotas de países en desarrollo; pero la realidad es otra, ya que muchas comunidades de países en desarrollo siguen careciendo de los servicios básicos que posibilitarían que ingresaran a la era de la información. Actualmente el ejemplo mas palpable los vemos en los países de África al sur del Sahara, ya que cuentan con casi un diez por ciento de la población mundial, pero sólo tienen un décimo del uno por ciento de las conexiones mundiales a Internet; contando los usuarios de Internet como porcentaje de la población vemos que el país que cuenta con más usuarios es Estados Unidos con un 54.3 por ciento.¹⁰²

¹⁰² Para mayor información dirigirse a dicho Informe en www.undp.org/hdr2001/spanish

Cuadro 2

Usuarios de Internet por región

REGIONES	PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN
Estados Unidos	54.3 %
Países de la OCDE de alto ingreso (excluyendo a EE.UU.)	28.2 %
Europa Oriental y la CEI	3.9 %
América Latina y El Caribe	3.2 %
Asia Oriental y el Pacífico	2.3 %
Estados Árabes	0.6 %
África subsahariana	0.4 %
Asia Meridional	0.4 %

Fuente: PNUD, Informe Sobre Desarrollo Humano, 2001, p. 42

Actualmente la mayoría de los usuarios y de los sitios más visitados en Internet son estadounidenses,¹⁰³ lo cual, muestra cómo el uso de la tecnología de la información se concentra en ciertos países.¹⁰⁴

Cuadro 3

Personas conectadas a Internet

REGIONES	MILLONES DE PERSONAS CONECTADAS A INTERNET (544.2 MILLONES)
África	4.15 millones
Asia / Pacífico	157.49 millones
Europa	171.35 millones
Medio Oriente	4.65 millones
Canadá y Estados Unidos de América	181.23 millones
América Latina	25.33 millones

Fuente: Nua Internet Surveys (hasta febrero del 2002), en www.infoplease.com/ipa/A0882184.html, para más información sobre los usuarios de Internet por país revisar el Anexo 4; para información sobre actividades en línea por edad revisar el Anexo 5

¹⁰³ Los cinco primeros sitios en la Red (sitios web) con mayor número de visitantes hasta marzo del 2002 son: AOL Time Warner Network (91,899 millones), MSN-Microsoft Sites (83,010 millones), Yahoo! Sites (78,647 millones), Terra Lycos (40,954 millones) y About / Primedia (36,016 millones). Consultado en infoplease.com. Health and Science, Computers & Internet / Internet Statistics / Top Web Sites. En www.infoplease.com/ipa/A0779093.htm Para más información revisar el Anexo 2

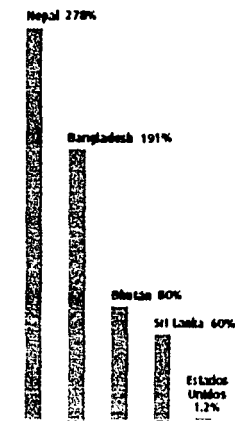
¹⁰⁴ Para más información revisar el Anexo 3

No podemos pasar por alto el costo de estar conectados a Internet. Si bien en la gráfica siguiente vemos que el costo mensual por el acceso a Internet en Estados Unidos es muy accesible, hay otros Estados en los que es casi imposible tener dicho acceso. Con esto comprobamos que desde su creación, Internet ha visto extender la brecha entre naciones pobres y ricas.¹⁰⁵

Gráfica 4

El costo de estar conectado

Costo mensual de acceso a Internet
como porcentaje del ingreso mensual medio



Fuente: Cálculos de la Oficina del Informe sobre Desarrollo Humano basados en UIT 2000 y Banco Mundial 2001h. PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2001, p. 81

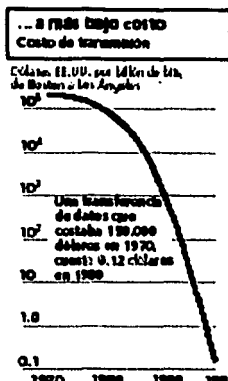
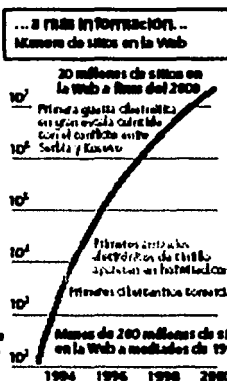
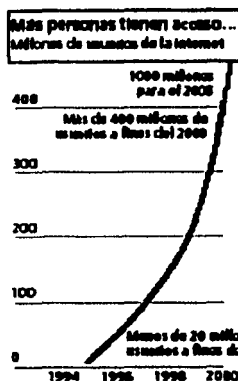
Independientemente de esta gráfica que muestra la polaridad en el asunto del acceso a esta tecnología de la información –debido al costo– y del lento crecimiento que se ha apreciado en ciertas regiones del mundo, podemos afirmar que en términos generales el acceso a esta vía de información, la Internet, es cada vez mayor y a un menor costo. La mayoría de los países han aumentado el uso de Internet en tiempos

¹⁰⁵ Para más información sobre la brecha digital que se da entre los Estados revisar el Anexo 6

recientes, incluso aquellas naciones que tienen regímenes que limitan el acceso a los ciudadanos, como Cuba y China; y esto lo podemos constatar con la gráfica siguiente.

Gráfica 5

Más personas tienen acceso



Fuente: PNUD, Informe Sobre Desarrollo Humano 2001, P. 34¹⁰⁶

En el año 2001, más información podía ser enviada por un solo cable en un segundo, que la que se mandaba a través de Internet en todo un mes en 1997. El costo de transmisión de un trillón de bits de información de Boston a Los Ángeles cayó de 150,000 dólares en 1970 a 12 centavos de dólar hoy. Una llamada por teléfono de Nueva York a Londres que costaba más de 300 dólares (en precios actuales), hoy cuesta menos de 20 centavos de dólar. Mandar por correo electrónico un documento de 40 páginas de Chile a Kenya cuesta menos de 10 centavos de dólar, por fax aproximadamente 10 dólares y por correo 50 dólares.¹⁰⁷

Ahora bien, según estadísticas de la OCDE, para julio de 1998 México contaba con 83,949 servidores bajo dominio, mientras que Estados Unidos contaba con 7,738,298. Entre

¹⁰⁶ Es importante recalcar el hecho de que aun cuando el costo de usar la Red es cada vez más bajo, sigue siendo inaccesible para miles de millones de personas que viven con menos de dos dólares diarios.

¹⁰⁷ PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2001, pp. 30-32

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

enero y julio de 1998 México obtuvo 42,290 más nombres bajo dominio, mientras que en Estados Unidos fueron registrados 1,119,916 más.¹⁰⁸

Hacia el año 2000, Estados Unidos contaba con 118.6 servidores por cada mil habitantes; en tanto que México contaba con 2.8 servidores por cada mil habitantes.¹⁰⁹

De tal forma, habrá que tomar en cuenta los factores históricos de desarrollo y crecimiento que ha tenido cada país en específico. Por ejemplo, en cuanto a Estados Unidos podemos decir: *para octubre del 2001, había 115.2 millones de usuarios, el más grande de todos los tiempos. Solo entre septiembre y octubre aumentó 4 por ciento, manteniendo el promedio de crecimiento anual del 15 por ciento. En octubre del año 2000, la penetración de Internet (casa y trabajo, combinados) en Estados Unidos era de 155.9 millones de personas, cuando había un total de 275.8 millones, lo que equivale al 57 por ciento de la población, en octubre del 2001 la penetración era de 176.5 millones con un total de 285.5 millones, lo que equivale al 62 por ciento de la población.*¹¹⁰

Cuadro 6

Estadísticas estadounidenses de Internet

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

	UNIDAD	1994	1995	1996	1997	2000
Población estimada	Millones	260.7	263.8	266.3	268.8	276.6
Computadoras instaladas	Millones	85.8	96.6	108.2	121	164.1
Computadoras instaladas como porcentaje del total mundial	%	39.16	37.34	35.36	33.61	28.32
Computadoras por cada 1,000 habitantes		329.2	366.3	406.2	450.2	593.2
Servidores de Internet	Miles	3,105	5,770	9,465	13,500	39,500
Servidores de Internet como porcentaje del total mundial	%	63.85	60.72	58.13	54.31	40.78
Servidores de Internet por cada 1,000 habitantes		11.9	21.9	35.5	50.2	142.8
Usuarios de Internet	Miles	11,644	21,349	34,547	54,675	132,325
Usuarios de Internet como porcentaje del total	%	64.86	61.7	57.72	54.7	40.46

¹⁰⁸ OCDE: 1999 *Communications Outlook*, pp. 85-86

¹⁰⁹ Hacia el mismo año Finlandia (miembro de la OCDE) contaba con 122.8 servidores por cada mil habitantes -más que los estadounidenses-, y Polonia (con menos de 15 años de haber dejado de ser socialista, y también miembro de la OCDE) contaba con 4.4 servidores por cada mil habitantes. OCDE en cifras. *Estadísticas de Países Miembros*, pp. 86-88 En México, en la actualidad hay más de 350 proveedores de acceso a Internet, la mayoría de los cuales se concentran en el Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León y el Estado de México; y del número de hosts existentes, el 88 por ciento pertenecen a empresas comerciales. Sergio Aguayo Quezada, *El Almanaque Mexicano*, p. 225

¹¹⁰ Nielsen / Netratings, "Internet Usage Climbs to Record High in October, With 115 Million Americans Online", November 13, 2001, pp. 1-2, en http://www.nielsen-netratings.com/pr/pr_011113.pdf

mundial						
Usuarios de Internet por cada 1,000 habitantes		44.67	80.92	129.7	203.4	478.4

Fuente: INEGI, *Indicadores globales en Tecnologías de Información*, en www.inegi.gob.mx

En lo que respecta al acceso a la supercarretera de la Información, México se encuentra sumamente atrasado, como lo demuestran las siguientes gráficas:

Cuadro 7

Estadísticas mexicanas de Internet

	UNIDAD	1994	1995	1996	1997	2000
Población estimada	Millones	92.1	94	95.7	97.5	102.9
Computadoras instaladas	Millones	2.05	2.57	3.23	3.96	6.25
Computadoras instaladas como porcentaje del total mundial	%	0.93	0.99	1.06	1.1	1.08
Computadoras por cada 1,000 habitantes		22.2	27.4	33.8	40.6	60.7
Servidores de Internet	Miles	6.7	14.1	31	65	650
Servidores de Internet como porcentaje del total mundial	%	0.14	0.15	0.19	0.26	0.67
Servidores de Internet por cada 1,000 habitantes		0.073	0.15	0.32	0.67	6.32
Usuarios de Internet	Miles	23.1	47.9	119	312	2,048
Usuarios de Internet como porcentaje del total mundial	%	0.13	0.14	0.2	0.31	0.63
Usuarios de Internet por cada 1,000 habitantes		0.25	0.51	1.25	3.2	19.9

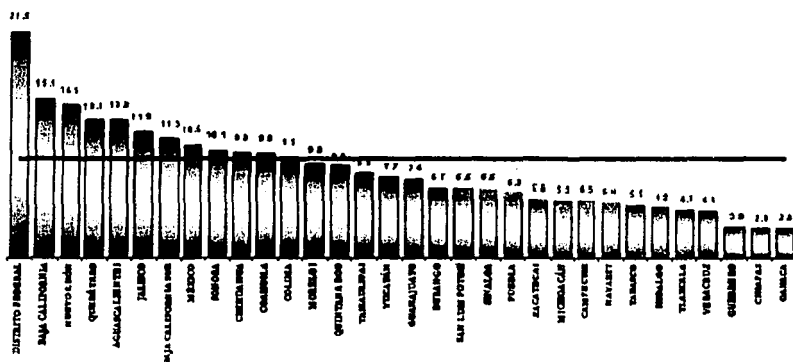
Fuente: INEGI, *Indicadores globales en Tecnologías de Información*, en www.inegi.gob.mx

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfica 8

**Porcentaje de viviendas particulares habitadas que disponen de computadora,
Febrero, 2000**

Nacional de 9.3 por ciento



Fuente: COFETEL, con base en información de las cifras definitivas del XII Censo General de Población y Vivienda 2000. INEGI, en http://cif.f.gob.mx/frame_economico_estadisticas.html

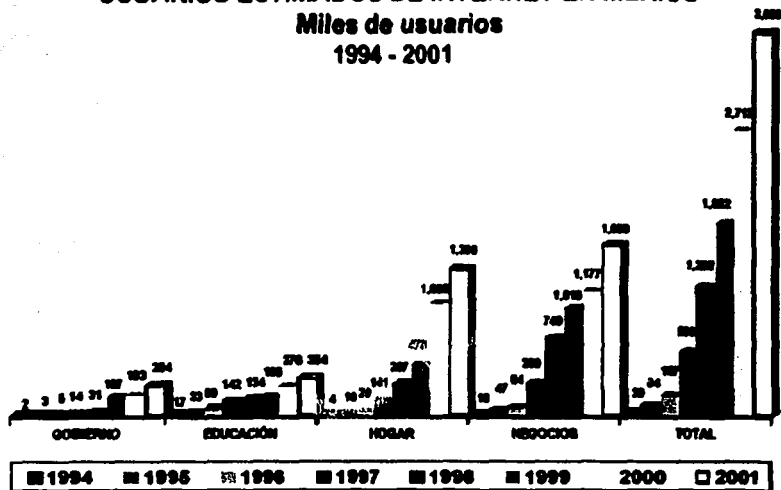
TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Gráfica 9

USUARIOS ESTIMADOS DE INTERNET EN MÉXICO

Miles de usuarios

1994 - 2001



FUENTE: SELECT.

Fuente: COFETEL, con base en información de las cifras definitivas del XII Censo General de Población y Vivienda 2000, INEGI, en www.cft.gob.mx/frame_economico_estadisticas.html

Un total de 3.600.000 usuarios de Internet en México, refleja un grave rezago. Si hay aproximadamente 100 millones de mexicanos, estamos hablando que aproximadamente el 3.6 por ciento de la población usa Internet. América Latina y el Caribe tienen un promedio del 3.2 por ciento, lo cual no es ningún consuelo, ya que es de las más atrasadas junto con África y los Países Árabes. Esta cifra es preocupante en varios sentidos; uno es que demuestra que la brecha digital en el ámbito de Internet en México es bastante grande.¹¹¹ De no tomarse medidas dentro del sector público y privado, para aminorar la brecha digital, ésta se ensanchará y dejará fuera de sus beneficios a una mayor cantidad de gente en México en los próximos años.

Como ya quedó demostrado, México está entrando con cierta lentitud a esta revolución. De acuerdo al *Information Society Index* de 55 países considerados, México

¹¹¹ Esta brecha digital deja fuera de los beneficios de la tecnología de la Información a quienes no la utilizan

está en el lugar número 43 de la lista; Estados Unidos, Suecia, Finlandia y Singapur son los países con el mayor desarrollo en tecnología de comunicación e información.¹¹²

Según una encuesta realizada por *The Wall Street Journal* y *Reforma*, en septiembre de 1999, seis de cada diez mexicanos nunca han usado una computadora y aproximadamente menos del diez por ciento tienen computadora en casa (en Estados Unidos es del 69 por ciento). Dos de cada tres usuarios en México utiliza Internet y correo electrónico en su oficina, el resto lo hace desde el hogar o en las escuelas y universidades.¹¹³

El comercio electrónico en México se encuentra en una etapa de inicio. Durante 1999 alrededor de 200 mil mexicanos realizaron compras en línea que ascendieron a \$25 millones de dólares. El 75 por ciento de las compras se realizaron en sitios de origen extranjero y solamente el 25 por ciento en nacionales. Según un estudio realizado por Visa México, menos del uno por ciento de los sitios mexicanos están dedicados al comercio electrónico. Los principales factores que limitan el crecimiento de las ventas por Internet son el poco uso de tarjetas de crédito, el costoso y deficiente sistema de distribución y la carencia de legislación que proteja los derechos de consumidores y empresas. A pesar de estas limitaciones se espera un importante crecimiento del comercio electrónico en los próximos cinco años.¹¹⁴

En este orden de ideas, el Comité de Investigación de Mercados de la Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) emprendió, en el año 2000, la primera investigación sobre los hábitos de los cibernautas en México.¹¹⁵ La necesidad de disponer de información confiable acerca del comportamiento de los cibernautas mexicanos sienta las bases para emprender una rigurosa planeación estratégica en la industria de Internet.

Greenfield Online, empresa estadounidense con representación en México, fue seleccionada como responsable de realizar dicha investigación, bajo el nombre: "Primer Estudio de Hábitos y Tendencias en Cibernautas Mexicanos". El acceso a la encuesta se estableció a través de ventanas *pop up* (o contextuales) y *banners* (cintillos publicitarios)¹¹⁶ que se publicaron en 15 sitios miembros de AMIPCI.¹¹⁷

¹¹² Sergio Aguayo Quezada, *Op. Cit.*, p. 223

¹¹³ *Ibidem*

¹¹⁴ *Ibid.*, p. 225

¹¹⁵ Como medio de comunicación, una de las grandes ventajas de Internet radica en que sus características tecnológicas permiten medir con relativa certeza el tráfico que genera cada sitio Web. Para los estrategas de la mercadotecnia digital, esta cualidad resulta de gran utilidad, pues les permite evaluar la efectividad de sus campañas publicitarias en Internet, así como el desplazamiento de los productos o servicios que promueven.

¹¹⁶ Para el levantamiento de las encuestas se indicó a los cibernautas interesados cómo localizar el *banner* o la ventana *pop up* en donde se desplegaba el texto: "Tú puedes formar parte de la historia". Al hacer clic en estos elementos, el usuario era remitido al servidor de *Greenfield Online*; ahí se le solicitaba "aportar información que ayudará al desarrollo de Internet en México". La leyenda incluía, además, un texto explicativo con

De acuerdo con el número de cibernautas que colaboraron y con los portales involucrados en la investigación, el estudio alcanzó representación nacional, pues comprendió una muestra de 2,183 usuarios.¹¹⁸

Los resultados de dicho estudio se pueden resumir en lo siguiente:

- "En su mayoría, los navegantes de Internet en México son mayores de 18 años.
- La clase media tiene una importante participación en el mercado.
- El hogar es el principal escenario de acceso; aunque fue posible advertir una significativa incidencia de acceso a la Red desde el trabajo.
- La búsqueda de temas de interés es la segunda actividad más importante.¹¹⁹
- Treinta y tres por ciento de los navegantes ha realizado compras vía electrónica en los últimos 90 días, y 55% tiene intención de hacerlo en un futuro inmediato.
- La consulta en línea es un factor importante en la decisión de compra.
- Y las compras y la consulta en línea son convenientes para el consumidor."

Como podemos ver, estos son datos que deben ser considerados para la planeación a corto y mediano plazo, y para invertir en tecnología de la información en México. Para que esta inversión genere buenos resultados, es necesario comenzar por extender el suministro de electricidad al mayor número de habitantes posibles, posteriormente equiparlos o darles acceso a los ordenadores programables conectados a Internet, favorecer la creación de dominios para consulta, así como el desarrollo de una infraestructura humana que permita la investigación, desarrollo e innovación en tecnología de la información. Para ello, es necesario entre otras cosas, que se emprendan políticas conjuntas entre el gobierno y la iniciativa privada que favorezcan el Internet gratis, así como la preparación técnica y científica para la creación de dominios y servidores nacionales.

información complementaria acerca del estudio. No se ofrecía ningún pago ni gratificación por la participación en la encuesta.

¹¹⁷ Adnet, Burundis, CNI, El Sillio, Latinstocks, Palco Deportivo, Patagon, Reforma, Starmedia, Tlmsn, TO2, UOL, Viajo, Vola por y Yahoo.

¹¹⁸ Es importante señalar que la realización de mediciones similares en países que disponen ya de mercados de Internet muy desarrollados, como es el caso de Estados Unidos, han sido consideradas muestras menores a mil informantes. Para más información sobre la metodología utilizada para este estudio revisar a David Fierro Villavicencio, "Investigación sobre los hábitos de los cibernautas en México", en Octavio Isías, et. al., *¿Cómo Probado. Experiencias de empresas exitosas de Internet en México*, pp. 47-54.

¹¹⁹ El promedio de navegación semanal es superior a 11 horas (casi dos horas diarias, en promedio). Cuarenta por ciento de la población dedica más de 10 horas a explorar Internet y, aunque la principal actividad es el correo electrónico (97% de la población lo utiliza), la búsqueda de temas específicos es objeto de interés del 87% y se espera que crecerá hasta 91% en los próximos 12 meses. También destacan las noticias, mensajeros instantáneos y buscadores: el chat ocupa el noveno lugar.

Como bien ha quedado demostrado, la mayoría de los usuarios de Internet y creadores de sitios están en Estados Unidos, lo que tiene relevancia debido a que este país es el principal social comercial de México y México es su segundo socio comercial.

¿Cómo mantener un intercambio de libre comercio benéfico entre un país que tiene un acceso mayoritario a la información, y otro con un acceso ciertamente limitado? Tenemos por un lado, a un país en el que la gente está conectada a Internet, que produce millones de sitios y utiliza la tecnología de la información a un costo cada vez más barato. Por el otro, tenemos a un país con un acceso muy limitado a Internet, con una pobre producción de sitios en la Red (sitios web), que no está invirtiendo lo que debería en información. Por lo tanto, se está dando un fenómeno de desigualdad¹²⁰ entre México y Estados Unidos, creando una relación Norte-Sur, peligrosa para la economía, al existir un Tratado de Libre Comercio (TLCAN) entre ambos países.

Es también importante mencionar el aspecto de la comunicación; si en una relación comercial y de vecindad geográfica, de un lado hay un país que se comunica, compra y se expresa a través de la Red en porcentajes altos -casi mayoritarios- y del otro lado, existe una población que no se comunica, no sabe cómo, ni dónde o no puede adquirir servicios y no se expresa a través de la Red, estamos hablando de un gran abismo entre ambos países.

De tal manera, es importante reducir esta brecha, para ser más competitivos con nuestros vecinos del norte, y que de esta manera se complementen nuestras economías. Así las cosas, el presente estudio quiere demostrar que a mayor desarrollo tecnológico nuestras empresas estarán en mejores condiciones para competir con nuestros socios, en especial a las pequeñas y medianas empresas (PYMES)¹²¹ que son las que más han quedado marginadas de los beneficios que han surgido a raíz de la firma del TLCAN.

Para que las PYMES puedan exportar y ganarse un sitio en el mercado mundial dependen de su capacidad económica,¹²² de su propensión a fabricar productos de

¹²⁰ Este fenómeno de desigualdad también existe al interior de México, entre un grupo compuesto por la capital del país y los estados del norte, desarrollados y ricos, frente a la mayoría de los estados del sur con poco progreso y pobres.

¹²¹ La SECOFI publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999 como se clasifican las empresas según el número de empleados. En el área industrial las microempresas irán de cero a 30 empleados, las pequeñas de 31 a 100 y las medianas de 101-500. En el área comercial las microempresas contarán de cero a 5 empleados, las pequeñas de 6 a 20 y las medianas de 21 a 100. Y por último en el área de servicios la microempresa irá de cero a 20 empleados, la pequeña de 21 a 50 y la mediana de 51 a 100.

¹²² En la creación de las empresas se han distinguido cuatro tipos de financiamiento, aunque muchas veces se presentan combinaciones. El más clásico consiste en utilizar el autol financiamiento, o sea, los ahorros personales. En segundo lugar está el recurso a la red informal, en particular a los vínculos más fuertes, la familia, en forma de préstamo o asociación. El tercero consiste en que los empresarios acudan a contactos de negocio. Y el último tipo de financiamiento se basa en préstamos de bancos y organizaciones gubernamentales. Cabe destacar que las microempresas parecen limitarse al financiamiento propio como única fuente inicial. Caffe Levantli, "Prácticas Empresariales y Apertura Económica en México", en *Revista de Comercio Exterior*, Septiembre de 1997, pp. 127-137

calidad¹²³ y darse a conocer al mercado, y que mejor herramienta para esto que Internet¹²⁴ -en Internet, tu mercado es el mundo-.¹²⁵ Es decir, las empresas deben adaptarse a los intensos cambios mundiales y su estrategia se centrará en modificaciones a la gestión administrativa; en acceder a una posición adecuada en los flujos financieros, de Insumos e Información, en la distribución de productos y en disponer de trabajadores calificados o con bajas remuneraciones; para las que son excluidas y no se adaptan a los cambios mundiales sólo queda la supervivencia en un medio hostil con escasas probabilidades de progreso, o su desaparición -entre ellas predominan las más pequeñas y numerosas-. Sin embargo, un factor decisivo para integrarse al grupo dinámico de las empresas, independientemente del tamaño, es la capacidad de éstas para interrelacionarse; el aislamiento no tiene cabida.

México tiene el conocimiento de las causas y condiciones que facilitan un desarrollo industrial exitoso. Si bien los más recientes programas nacionales de impulso a la micro, pequeña y mediana industria incorporan un enfoque de redes a sus planteamientos y estrategias, no se han podido poner en operación como se debiera, pues centran sus esfuerzos en la parte estrictamente económica de la actividad industrial y no impregnan a los diversos territorios porque las estrategias y los instrumentos propuestos parten de modelos muy generales y no del conocimiento detallado.

1.11. Aproximaciones capitulares

Lo esbozado en este primer capítulo tiene el fin de situar al lector en el contexto mundial en el que México se desenvuelve. Como queda demostrado, vivimos en un mundo interdependiente y competitivo en el cual no nos podemos dar el lujo de quedarnos rezagados; para esto debemos contar con los elementos indispensables para hacer frente y sortear cualquier embate.

El concepto de globalización se utiliza para designar un fenómeno que no es nuevo, pero que cobra mayor importancia a partir de los años sesenta con la creciente

¹²³ La apertura económica tuvo efectos positivos en la calidad de los productos mexicanos. La diversificación de la oferta permitió a los mexicanos comparar y elegir; la calidad se convirtió en un criterio de compra para los consumidores nacionales y los productores tuvieron que adaptarse. Con el establecimiento del TLCAN el criterio de calidad se convirtió no sólo en un elemento importante sino en requisito imprescindible en toda actividad orientada a la exportación hacia los países industrializados. Aunque queda claro que la calidad de los productos para el mercado mexicano aún no es suficiente ni uniforme. *Ibidem*.

¹²⁴ El uso de los sistemas computarizados sirve para gestionar y coordinar las actividades realizadas fuera de la empresa; esto permite mayor flexibilidad al entrar y salir de diferentes mercados, modificar diseños de producción y controlar el rendimiento de los trabajadores (las computadoras facilitan la comunicación entre establecimientos sin importar la distancia, y sin mencionar el fácil acceso a los consumidores). Guillermo Olivera, "El fin del ciclo mundial de crecimiento de la micro y pequeña industria y su evolución en México", *Revista de Comercio Exterior*, Agosto del 2001.

¹²⁵ Jordi Gual y Joan E. Ricart, *Estrategias empresariales en telecomunicaciones e Internet*, p. 78

tendencia de las empresas transnacionales a fragmentar el proceso productivo y distribuirlo en varios países para aprovechar en cada uno las ventajas comparativas que presentan, como fuerza de trabajo y materias primas más baratas, menores impuestos y facilidad para sacar sus ganancias al extranjero.

En los años ochenta, la globalización se intensifica con el impulso a la apertura de las fronteras al comercio de mercancías y a la inversión externa de capitales, y en los noventa aún más con el derrumbe del "socialismo real" que deja a las relaciones capitalistas imperando en casi todo el mundo. Así, las empresas transnacionales, que operan en un gran número de países, elaboran sus productos utilizando materias primas y fuerza de trabajo ubicadas en diferentes naciones y venden sus mercancías en todo el mundo. Igualmente, el capital de préstamo o el que se invierte en las bolsas de valores realiza sus operaciones en todo el planeta. Así pues, se internacionalizan (o globalizan) la producción, el comercio y el financiamiento.

Paralelamente, se crean bloques económicos comandados por cada una de las tres mayores potencias (Estados Unidos, Alemania y Japón) para enfrentar la competencia cada vez más aguda en el mercado mundial. A los países atrasados se les exige la apertura de sus mercados para permitir el libre flujo de mercancías y capitales, en tanto que los industrializados ponen en práctica formas de protección no arancelarias.

El otro eje de la globalización tiene que ver con la revolución de las telecomunicaciones y la tecnología de la información, así como el progreso técnico y científico, cuyos principales efectos se transmiten en la transferencia de conocimientos, en la gestión en tiempo real de los flujos financieros, en la estandarización de los mercados y en el desarrollo de la biogenética.

En este eje uno de los aspectos más importantes es Internet, que es a la vez una oportunidad de difusión mundial, un mecanismo de propagación de la información y un medio de colaboración e interacción entre los individuos y sus ordenadores independientemente de su localización geográfica.

México no puede permanecer ajeno a esta realidad en que hoy vive llamada globalización. Así las cosas, ha hecho frente a dicha realidad y ha respondido en mayor o menor grado a sus características:

- México ha hecho frente a la apertura comercial desde mediados de los ochenta llevando a cabo ciertas reformas económicas como son la eliminación de barreras no arancelarias y la disminución de aranceles (aunque este proceso de apertura externa puso en jaque a la industria interna, como veremos en los siguientes capítulos) En cuanto a la integración económica realizó uno de los Tratados

comerciales más importantes con su principal socio comercial: Estados Unidos; dicho tratado es el TLCAN.

- México también realizó diversas reformas para liberalizar los mercados de capital en los ochentas, creando así un sistema financiero más flexible -desmantelando las restricciones cambiarias y las de los movimientos de capital- para captar más clientes y darles acceso a una variedad de servicios al menor costo posible.
- En cuanto a la revolución de las comunicaciones y de la informática, según las estadísticas que presentamos en este capítulo dan cuenta de que México tiene un largo camino por recorrer ya que está entrando con cierta lentitud en este aspecto: que tan sólo el 3.6 por ciento de la población sea usuario de Internet lo demuestra claramente.

Así las cosas, hemos visto en México una mayor apertura a partir de los ochentas; aunque ésta se ha dado más en el ámbito comercial y financiero que en la revolución de las comunicaciones, por lo que es necesario llenar este vacío. Para ello es necesario entre otras cosas, que se emprendan políticas conjuntas entre el gobierno y la iniciativa privada que favorezcan nuestro entorno.

En la medida en que México no invierta recursos en el sector de las comunicaciones y la informática no estará en condiciones de llevar a cabo relaciones de igualdad con nuestros socios. Por lo cual es de vital importancia llenar este vacío para lograr mantenernos en las mejores condiciones para enfrentar al mundo, y para ser más competitivos con nuestros socios comerciales.

En el siguiente capítulo hablaremos del contexto regional ya que es la zona de influencia de nuestro país, para saber cuales son las implicaciones en la economía debido a las relaciones tan desiguales entre los socios.

Marco regional

El fuerte actúa como quiere y el débil como debe...
Tucídides

2.1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

La inserción de México en el marco global de las economías en la década de los ochentas exigía como requisito indispensable la liberalización comercial, razón por la cual ésta constituyó uno de los aspectos fundamentales de la reforma económica. En síntesis, podemos decir que la apertura comercial consistió en la eliminación de barreras no arancelarias y en la reducción de los aranceles, mediante un proceso que se llevó a cabo en tres etapas.

La primera de esas etapas quedó concluida durante el proceso de adhesión de México al AGAAC, en 1985, cuando el porcentaje total del valor de las importaciones sujeto a permisos, se redujo de 83 a sólo 28 por ciento.¹²⁶ La segunda etapa estuvo directamente relacionada con el Programa de Estabilización de la Economía —llevado a cabo en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari— porque se consideraba que la competencia externa contribuiría a reducir la inflación. De tal manera, entre 1988 y 1989, el número de artículos extranjeros sujeto a restricciones de cuotas pasó de 1200 a 206 y, para fines de 1991, sólo el 10 por ciento de las importaciones, el nivel más bajo en 36 años, quedaba sujeto a permisos.¹²⁷

La tercera etapa corresponde al fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre México y cada uno de los países socios en el comercio internacional. Con Estados Unidos, el más importante de ellos, se establecieron convenios que vendrían a constituirse en antecedentes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado también con Canadá, en 1993. El primero de ellos, celebrado en 1985, versaba sobre subsidios y derechos compensatorios, en virtud de lo cual las empresas de ese país debían demostrar haber sufrido algún perjuicio a fin de que se les pudiera aplicar un arancel de protección. El segundo, firmado en 1987, era un convenio marco para establecer los principios y procedimientos aplicables en la resolución de controversias en materia de comercio e inversión; en 1989, se firmó un nuevo convenio marco para iniciar conversaciones globales que facilitarían el comercio y la inversión.¹²⁸

¹²⁶ Pedro Aspe Armella, *El camino mexicano de la transformación económica*, p. 137

¹²⁷ *Ibidem*

¹²⁸ *Ibid.*, p. 138

Otro aspecto importante en el proceso de apertura comercial fue la actualización del marco regulatorio en materia de tecnología e inversión extranjera, realizada mediante una nueva reglamentación a la Ley de Inversiones Extranjeras, publicada en mayo de 1989. En dicha ley se precisaban las condiciones para la entrada de capital foráneo y los sectores en los que éste podía invertir mayoritariamente; se eliminaba la discrecionalidad del gobierno mexicano para permitir o vetar esa inversión, y se fijaba un mecanismo para estimular a los extranjeros a invertir en el mercado mexicano de valores. Asimismo, el nuevo reglamento establecía un Programa de Promoción a la Inversión Extranjera, que daba un giro completamente distinto a la política de regulación creada en 1971 sobre esa misma materia.¹²⁹

Así las cosas, podemos entender que en el marco de las reformas económicas que se estaban llevando a cabo en México se suscribió el TLCAN.

El acuerdo de libre comercio que México estableció con Estados Unidos y Canadá durante el gobierno salinista tuvo como antecedente la iniciativa del presidente estadounidense George Bush, quien buscaba formar en el continente americano un mercado común que, al ser el más grande del mundo, fuera capaz de competir con la entonces Comunidad Económica Europea –hoy Unión Europea-. De acuerdo con ese proyecto,¹³⁰ el primer paso consistía en integrar a su inmediato vecino del sur, México, a un acuerdo comercial ya existente entre Estados Unidos y Canadá, y constituir así el TLCAN.¹³¹

El proceso formal de negociación se inició en junio de 1991 y terminó en agosto de 1992; en diciembre de este último año se firmó el documento final, después de que sólo faltaba la aprobación de los poderes legislativos de las tres naciones. Sin embargo, el proceso no fue fácil, pues aunque el Congreso de Canadá aprobó el tratado en junio de 1993, tanto en Estados Unidos como en México había opiniones contrarias a la integración, debido a las condiciones socioeconómicas tan claramente desiguales entre ambos países.

En México, el temor de tener como socio comercial a Estados Unidos se fundamentaba en experiencias de acuerdos suscritos en el pasado, casi siempre desfavorables, que acentuaron la dependencia del país respecto a su poderoso vecino del norte. El sector empresarial temía las implicaciones de una competencia tan desigual.

¹²⁹ Esta política tuvo por consecuencia un notable crecimiento de la inversión extranjera directa que, de 3.2 en 1988, llegaba a 10 mil millones de dólares al terminar el sexenio salinista.

¹³⁰ Fue bautizado con el nombre de "Iniciativa para las Américas", y buscaba la reducción de la deuda, inversión y libre comercio.

¹³¹ El TLCAN tendrá una duración de 15 años, de manera que se espera que hacia el 1º de enero del año 2009, el comercio entre los tres países norteamericanos estará libre de obstáculos.

en tanto que los grupos de izquierda alertaban sobre las repercusiones negativas que el tratado pudiera traer para las clases trabajadoras.

Por otra parte, en Estados Unidos, una fracción conservadora encabezada por el millonario texano Ross Perot, candidato Independiente en las elecciones presidenciales de 1992, se opuso abiertamente al proyecto de convertir a México en socio comercial, pues había el riesgo de que la mano de obra barata de los mexicanos tuviera repercusiones negativas en el empleo de los estadounidenses. La advertencia de Perot no sólo llegó a influir en la opinión pública estadounidense,¹³² sino también entre los legisladores comisionados para votar el tratado. Aun así, el 17 de noviembre el TLCAN fue discutido en la Cámara de Representantes de Estados Unidos, siendo aprobado con 234 votos a favor y 200 en contra, y ratificado tres días después por el Senado de ese país, con 61 votos a favor y 38 en contra. Pocos días después, el 22 de noviembre, el Senado mexicano, de conformidad con la Constitución, aprobó el tratado internacional, que debería entrar en vigor el 1º de enero de 1994.

El 12 de agosto de 1992, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra; el Ministro de Industria, Ciencia y Tecnología y Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson; y la Representante Comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron las negociaciones del TLCAN.

El TLCAN consta de un Preámbulo y 22 capítulos agrupados en ocho secciones. En el Preámbulo, al anunciar el establecimiento de la zona de libre comercio, los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, a través de la expansión del comercio y de las oportunidades de inversión. Se comprometieron además a proteger el medio ambiente, y a mejorar las condiciones de trabajo en los tres países, promoviendo el desarrollo sostenible y haciendo cada día más efectivos los derechos laborales.

Los objetivos generales del TLCAN son:

- a) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- b) Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- c) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.

¹³² Una encuesta publicada el 8 de noviembre de 1993 reveló que 46 por ciento de ciudadanos estaba en contra del TLCAN.

- d) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorios de cada una de las partes.
- e) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- f) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado.

Cuadro 10

CONTENIDO DEL TLCAN	
	Preámbulo
Capítulo 1	Objetivos
Capítulo 2	Definiciones Generales
Capítulo 3	Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado
Capítulo 4	Reglas de Origen
Capítulo 5	Procedimientos Aduanales
Capítulo 6	Energía y Petroquímica Básica
Capítulo 7	Sector Agropecuario y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
Capítulo 8	Medidas de Emergencia
Capítulo 9	Medidas Relativas a la Normalización
Capítulo 10	Compras del Sector Público
Capítulo 11	Inversión
Capítulo 12	Comercio Transfronterizo de Servicios
Capítulo 13	Telecomunicaciones
Capítulo 14	Servicios Financieros
Capítulo 15	Política en Materia de Competencia, Monopolios y Empresas del Estado
Capítulo 16	Entrada Temporal de Personas de Negocios
Capítulo 17	Propiedad Intelectual
Capítulo 18	Publicación, Notificación y Administración de Leyes
Capítulo 19	Revisión y Solución de Controversias en Materia de Cuotas Antidumping y Compensatorias
Capítulo 20	Disposiciones Institucionales y Procedimientos para la Solución de Controversias
Capítulo 21	Excepciones
Capítulo 22	Disposiciones Finales

**ESTADÍSTICAS CON
FALLA DE ORIGEN**

Fuente: Secretaría de Economía, en www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/tratados/tlcan/frame3.htm

En el capítulo sobre *Definiciones Generales*, aparte de establecer el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno, cada país ratifica sus derechos y obligaciones de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de su interpretación, en caso de conflicto, las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios; sobre esto último existen excepciones, especialmente las disposiciones en materia comercial de cinco convenios ambientales, que prevalecerá sobre el TLCAN.

Las *Disposiciones Finales* hacen referencia a modificaciones y adiciones; fecha de entrada en vigor; posibilidad de acceso para otros países o grupos de países; y procedimiento de denuncia que puede presentar cualquiera de los países miembros.

Después de concluida la negociación del TLCAN, los gobiernos de los tres países decidieron negociar dos acuerdos de cooperación trilateral paralelos al Tratado: uno de ellos relativo a la "Cooperación en Materia de Medio Ambiente", y el otro sobre "Cooperación en Cuestiones Laborales".¹³³

El TLCAN entró en vigor el 1º de enero de 1994 y, no obstante la inestabilidad política que México vivió en ese año, para el mes de agosto las ventas totales de México a Estados Unidos crecieron en 22 por ciento, comparadas con el mismo periodo del año anterior; el mayor incremento correspondió a las exportaciones de manufacturas, en tanto que las ventas a Canadá crecieron en 36 por ciento durante el primer semestre del año. Las inversiones extranjeras también aumentaron significativamente pues entre enero y septiembre ingresaron al país por ese concepto más de 10 mil millones de dólares.¹³⁴

Desde la perspectiva de las relaciones comerciales internacionales de México, tras la suscripción del TLCAN, no ha disminuido la concentración de éstas en el mercado de Estados Unidos. Pero si hablamos a nivel regional podemos afirmar que el TLCAN ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

Entre 1994 y 2001, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 10.1 por ciento, por arriba del crecimiento en el

¹³³ Sobre el particular, el gobierno mexicano logró que se tomaran en cuenta las siguientes condiciones: que se respete escrupulosamente la soberanía; los acuerdos no crearán entidades supranacionales con injerencia en asuntos internos; que no constituyan barreras veladas al comercio, y que mantengan intacto al TLCAN.

¹³⁴ Carlos Salinas de Gortari, *Sexto Informe de Gobierno*, México, 1º noviembre de 1994.

comercio mundial de bienes (7.9 por ciento).¹³⁵ En sólo ocho años, el comercio total entre México Estados Unidos y Canadá aumentó 115.7 por ciento (cerca de 334 mil millones de dólares) pasando de los 297 mil millones de dólares a los 622 mil millones de dólares en el 2001.¹³⁶

En el período enero-marzo de 2002, el comercio trilateral sumó 142.4 mil millones de dólares, cifra 107 por ciento superior a la registrada en el mismo período de 1993.

Cuadro 11

TLCAN y el comercio bilateral 1989-1999

Participación en el porcentaje total de las exportaciones y las importaciones

	EXPORTACIONES					
	EE. UU.		México		Canadá	
	Canadá	México	EE. UU.	Canadá	EE. UU.	México
1989	21.5	6.9	70.1	1.2	70.7	0.4
1990	21.1	7.2	69.3	0.8	75.4	0.4
1991	20.2	7.9	79.5	2.7	75.8	0.3
1992	20.2	9.1	81.1	2.2	77.8	0.5
1993	21.5	8.9	83.3	3	81.3	0.4
1994	22.3	9.9	85.3	2.4	82.5	0.4
1995	21.6	7.9	83.6	2.5	80.4	0.4
1996	21.3	9.1	84	2.3	82.3	0.4
1997	21.8	10.4	85.6	2	83.2	0.4
1998	22.7	11.6	87.9	1.4	86.5	0.4
1999	24.3	12.7	82.9	1.5	87.2	0.5
	IMPORTACIONES					
	EE. UU.		México		Canadá	
	Canadá	México	EE. UU.	Canadá	EE. UU.	México
1989	18.2	5.6	68.2	1.6	63.5	1.3
1990	18.1	6	66.1	1.3	62.9	1.4
1991	18.4	6.3	73.9	1.4	62.3	1.8
1992	18.3	6.5	71.3	1.7	63.5	1.8
1993	18.9	6.8	71.2	1.8	65	2
1994	19.1	7.3	71.8	2	65.8	2.1
1995	19.2	8.1	74.5	1.9	66.7	2.3
1996	19.5	9.1	75.6	1.9	67.4	2.5
1997	19.1	9.7	74.8	1.8	67.5	2.5
1998	18.8	10.2	74.5	2.2	68	2.5
1999	19.2	10.6	74.3	2.1	70	2.6

Fuente: FMI, Direction of Trade Statistics, *World Economic Outlook Database*.

¹³⁵ Datos tomados de la Secretaría de Economía, en www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Difusi_n/Estudios/Neg-Int.pdf

¹³⁶ Datos tomados de la Secretaría de Economía, en www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Difusi_n/Estudios/nafta08.spanish.pdf

Cuadro 12

Comercio trilateral 1993-2002 (enero-marzo)
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	ENE-MAR 2001	ENE-MAR 2002
Comercio Trilateral	288.5	338.9	375.9	418.6	475.4	511.9	567.8	659.2	622.4	159.8	142.4
México- EE. UU.	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	187.9	214.9	263.5	245.1	63.3	55.7
México- Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.6	9.4	12.1	12.0	2.9	3.0

Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador

Ahora bien, tomando a cada socio por separado podemos decir que:

- Entre 1991 y 2001, las exportaciones de bienes canadienses a sus socios del TLCAN crecieron 95 por ciento, incrementándose de \$117 a \$229,000 millones de dólares; en contraste, sus exportaciones al resto del mundo en el mismo periodo solo aumentaron un 5 por ciento.¹³⁷
- México exportó \$143,000 millones de dólares a sus socios del tratado en el 2001, lo cual representó un crecimiento del 225 por ciento –con respecto al primer año de la firma del Tratado-, equivalente, a más de dos veces el crecimiento de 93 por ciento registrado en sus exportaciones al resto del mundo. El crecimiento de sus exportaciones ha contribuido con más de la mitad del incremento del PIB de México.¹³⁸
- Las exportaciones de bienes de Estados Unidos a sus socios del TLCAN aumentaron casi al doble entre 1993 y el 2001, se elevaron de \$133 a \$262,000 millones de dólares, lo cual es significativamente mayor que el crecimiento de sus exportaciones al resto del mundo.¹³⁹

¹³⁷ Ibidem

¹³⁸ Ibidem

¹³⁹ Ibidem

Cuadro 13

Comercio total de México, 1993-2002 (millones de dólares)

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/P
TOTAL	117,198.6	140,163.1	151,993.6	185,472.5	220,045.0	242,832.6	278,365.9	340,912.7	326,839.3	329,761.8
Norfeame.	90,889.5	109,539.1	123,462.9	152,025.7	180,311.2	199,991.5	231,000.4	282,589.6	261,367.7	257,012.0
EE. UU.	88,145.5	106,435.6	120,101.2	148,110.1	176,187.0	196,182.3	225,660.2	275,220.0	254,063.3	249,719.2
Canadá	2,744.0	3,103.5	3,361.7	3,915.6	4,124.2	3,809.2	5,340.2	7,369.7	7,304.4	7,292.9

Periodo: Anual / p enero-diciembre

Fuente: Secretaría de Economía, en <http://www.economia.gob.mx>,
Para mayor información revisar Anexo 7

Cuadro 14

Balanza comercial de México, 1993-2002 (millones de dólares)

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/P
TOTAL	-13,534.5	-18,528.7	7,087.5	6,535.0	428.6	-7,913.5	-5,583.6	-8,003.0	-9,953.6	-8,136.0
Norfeam	-2,050.5	-3,283.2	13,057	13,466.4	12,370.6	8,894.3	14,568.0	19,487.6	25,364.4	34,731.5
EE. UU.	-2,443.8	-3,145.5	12,444	13,037.9	12,182.6	9,665.6	15,125.5	20,151.1	26,529.7	36,399.3
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	-557.5	-663.5	-1,165.3	-1,667.7

Periodo: Anual / p enero-diciembre

Fuente: Secretaría de Economía, en <http://www.economia.gob.mx>
Para mayor información revisar Anexo 8

Cuadro 15

Importaciones totales de México, 1993-2002 (millones de dólares)

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/P
TOTAL	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,948.9
Norfeame	46,470.0	56,411.2	55,202.8	69,279.7	83,970.3	95,548.6	108,216.2	131,551.0	118,001.6	111,140.3
EE. UU.	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,267.3	127,534.4	113,766.8	106,660.0
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.9	4,016.6	4,234.9	4,480.3

Periodo: Anual / p enero-diciembre

Fuente: Secretaría de Economía, en <http://www.economia.gob.mx>
Para mayor información revisar Anexo 9

Cuadro 16

Exportaciones totales de México, 1993-2002 (millones de dólares)

PAIS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002/P
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,391.1	166,454.8	158,442.9	160,812.9
Norteamé	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,784.2	151,038.6	143,366.0	145,871.8
EE. UU.	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,392.9	147,685.5	140,296.5	143,059.2
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,391.3	3,353.1	3,069.5	2,812.6

Período: Anual / p enero-diciembre

Fuente: Secretaría de Economía, en <http://www.economia.gob.mx>

Para mayor información revisar Anexo 10

Ahora bien, no hemos abordado el tema de la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual contribuye de manera importante a la creciente integración de las economías de los tres países, y cataliza el crecimiento de la inversión local y la competitividad de las empresas. La IED se acompaña de diversas ventajas adicionales que son fundamentales para el crecimiento económico y el desarrollo, tales como la transferencia de nuevos conocimientos de tecnología y de experiencia en la administración de negocios, así como de un mayor acceso a los mercados.

Al brindar un marco legal con reglas claras que dan certidumbre y transparencia, Norteamérica se ha convertido en un polo de atracción para la IED. Entre 1994 y 2000, los flujos de IED en los países del TLCAN alcanzaron \$1.3 millones de millones de dólares, monto que equivale al 28 por ciento del total mundial y que ha promovido ampliamente el desarrollo y crecimiento económico en Norteamérica. En cuanto a los tres socios podemos decir:

- Entre 1994 y 2000, Estados Unidos recibió aproximadamente \$110,200 millones de dólares al año de IED.¹⁴⁰
- Durante los primeros siete años del TLCAN, los flujos de IED hacia Canadá alcanzaron \$21,400 millones de dólares, es decir, cuatro veces el promedio registrado en los siete años anteriores.¹⁴¹
- Desde 1994 hasta 2001, el promedio anual de flujos de IED en México alcanzó \$11,700 millones de dólares, con lo cual se triplicó lo recibido en los siete años previos al tratado.¹⁴²

¹⁴⁰ Datos tomados de Ocho Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Dilus_n/Estudios/nalta8.spanish.pdf, p. 3

¹⁴¹ Ibidem

¹⁴² Ibidem

El TLCAN ha generado los incentivos para que empresas estadounidenses y canadienses con operaciones en otras regiones del mundo reubiquen sus centros de producción en Norteamérica.¹⁴³ Así las cosas, el 50 por ciento de la IED en América del Norte es intraregional.

Estados Unidos es la principal fuente de IED para México. Entre 1994 y diciembre del 2001, las 13,949 empresas con capital estadounidense invirtieron 64,700 millones de dólares; alrededor del 45.5 por ciento se ubica en el sector manufacturero, 36.5 por ciento en servicios, 10.9 por ciento en comercio, 5.8 por ciento en transporte y comunicaciones; y el 1.3 por ciento a otros sectores.¹⁴⁴

Canadá es la cuarta fuente de IED para México. Entre 1994 y diciembre del 2001, las 1,352 empresas con capital canadiense invirtieron más de 3.8 billones de dólares; alrededor del 61.6 por ciento se ubica en el sector manufacturero, 23.1 por ciento en servicios, 10.9 por ciento en minería y extracción, 4.1 por ciento a comercio y 0.3 por ciento en otros sectores.¹⁴⁵

Con todo lo expuesto anteriormente podemos decir que América del Norte tiene una de las relaciones económicas más dinámicas y modernas del mundo. Los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México trabajan conjuntamente para lograr que nuestras fronteras sean más seguras y eficientes para el tránsito de bienes, servicios y personas.

En cuanto a los alcances podemos decir que el TLCAN ha cumplido con las metas de fomentar el comercio y atraer inversiones; así como ha establecido un marco jurídico que promueve el desarrollo de la Inversión Extranjera Directa de acuerdo a las oportunidades de comercio y no a los vaivenes políticos. En cuanto a los errores, vemos que no ha cumplido de manera satisfactoria las expectativas sobre creación de empleos bien pagados y distribución de inversiones; de hecho, el Tratado ha reforzado condiciones que perpetúan el desarrollo desequilibrado y los bajos ingresos y, por lo tanto, la migración y el atraso en algunos sectores económicos.

Si bien ha habido fracasos, no se ha dado la última palabra, tendremos que estar pendientes en este año, ya que en el 2003 se eliminarán prácticamente todas las tarifas arancelarias en el comercio de bienes y servicios, y podremos ver si esto se reflejará en el cumplimiento de todo lo prometido; es decir, en hacer más nítido este desequilibrio que tenemos con los demás socios.

¹⁴³ Hoy, las más importantes empresas de la industria electrónica están produciendo computadoras y sus componentes en Guadalajara, y la industria textil y de la confección se han convertido en una de las más integradas en Norteamérica.

¹⁴⁴ Datos tomados de la Secretaría de Economía, en www.economia.gob.mx

¹⁴⁵ Ibidem

2.2. Canadá

Canadá es el segundo país más grande del mundo por su extensión territorial, cerca de 10 millones de kilómetros cuadrados; sin embargo, la base demográfica del país es reducida -30 millones de habitantes-, y además envejecen rápidamente.¹⁴⁶ Canadá es un país desarrollado, aunque posee una base industrial limitada y excesivamente especializada. La economía en su conjunto es muy dependiente en gran medida de sus exportaciones -lo cual será motivo de un examen detallado más adelante-.

El vínculo internacional más importante para Canadá es con su principal socio comercial, Estados Unidos, con el cual comparte una frontera cercana a los 9 mil kilómetros; frontera muy poblada por razones geográficas y climáticas, recordemos que buena parte de la población canadiense se asienta a menos de dos horas de distancia -en coche- de la Unión Americana.

Reseñar la magnitud de la relación entre Ottawa y Washington D. C. demandaría una investigación exhaustiva para cada uno de los temas que conforman la agenda bilateral, asunto que rebasa los propósitos del presente trabajo, sin embargo, existen algunos aspectos que conviene resaltar. Por ejemplo, la vecindad geográfica expone a los ciudadanos canadienses a la industria cultural estadounidense; también enfrenta los dilemas de la *tiranía de la vecindad*¹⁴⁷, principal responsable de que los canadienses no cuenten con una región en la que puedan promover sus intereses.¹⁴⁸

"La sensibilidad y la vulnerabilidad económicas de Canadá (revelan que) prácticamente todos los asuntos de política exterior están vinculados a las relaciones canadiense-estadounidenses. Las decisiones tienden a ponderar el cálculo del grado en el que el tema influirá en la relación con Estados Unidos. El monitoreo de asuntos tan diversos como las violaciones a los derechos humanos perpetradas por el gobierno de China, el estado de las relaciones con Cuba, o la posición canadiense en torno al uso de bombardeos en Bosnia, tienden a ser vistos a través del cristal de las relaciones Canadá-Estados Unidos."¹⁴⁹

¹⁴⁶ Para más información revisar el Anexo 11

¹⁴⁷ Este término de *tiranía de la vecindad*, lo usamos como alusión al concepto de Geoffrey Blainey sobre la *tiranía de la distancia*, explicado en su libro *The tyranny of distance. How distance shaped Australia's history*, 1983; este concepto surge debido a las similitudes entre Canadá y Australia. Para más información sobre este tópico revisar el libro de María Cristina Rosas González, *Australia y Canadá: ¿Potencias Medias o Hegemonías Frustradas? Una visión desde México*, 2002

¹⁴⁸ En este sentido, ni el Caribe ni América Latina son vistos como una opción, dado que subsiste el temor de comprometer la relación armónica entre los dos países.

¹⁴⁹ Kim Richard Nossal "An ambassador by any other name? Provincial Representatives Abroad", en Robert Wolf (editor), *Diplomatic Missions. The ambassador in Canadian foreign policy*, p. 33

Empero hay muchos casos en que Canadá se ha opuesto a diversas acciones de Estados Unidos en el mundo, por ejemplo en el caso de la decisión que tomó el primer ministro John Diefenbaker de no romper relaciones diplomáticas con Cuba en el marco de la crisis de los cohetes.¹⁵⁰

En el terreno comercial, por ejemplo, Canadá figura a la cabeza de los socios comerciales de Estados Unidos. Para el año 2001, el 22.4 por ciento de las exportaciones totales de los estadounidenses al mundo fueron a parar a Canadá. En cuanto a las importaciones, el 19 por ciento de las compras totales que lleva a cabo la Unión Americana, proceden de Canadá. La balanza comercial es desfavorable a los canadienses y en ello mucho tiene que ver el valor agregado de los productos comercializados, siendo los canadienses, en consecuencia, sobre todo productos primarios y maquilados.¹⁵¹

La cooperación militar es amplia y más allá de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN, creada en 1949)¹⁵² es el Comando Norteamericano de Defensa Aeroespacial (CNDA)¹⁵³ que es visto como poseedor de una mayor relevancia en la posguerra fría, debido al desarrollo del Sistema Nacional de Defensa Antibalística por parte de Estados Unidos.¹⁵⁴

¹⁵⁰ *Ibid.*, p. 35. Pueden señalarse como ejemplos relevantes de una política canadiense diferente, e incluso contrapuesta a las interpretaciones del gobierno estadounidense, la interpretación de la crisis centroamericana -como generada esencialmente por factores internos- y su postura frente al gobierno sandinista en Nicaragua entre 1979 y 1989.

¹⁵¹ Ma, Cristina Rosas, *Op. Cit.*, pp. 426-427. El grueso de las relaciones económicas de Canadá se concentran con Estados Unidos, la Unión Europea, y Japón, que acaparan de conjunto más del 90 por ciento de las exportaciones canadienses [Estados Unidos es el principal mercado, ya que concentra el 82 por ciento de sus exportaciones]. Luis René Fernández Tablo, "Estados Unidos y Canadá en las relaciones Interamericanas de cara al nuevo milenio", en *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, Vol. I, No. 2, enero 2000, p. 207.

¹⁵² La participación canadiense en la OTAN se produjo ante una gran presión ejercida por el gobierno de Washington, dado que las políticas de seguridad del Atlántico Norte estaban vinculadas a la contención del comunismo. En Canadá, el debate en torno a la participación en la OTAN fue muy amargo, pero a fin de cuentas, prefiere un arreglo multilateral, a un impopular arreglo continental con Estados Unidos en asuntos militares y de seguridad [el gobierno de Ottawa asumió que la alianza nortatlántica, con la participación europea, consiliaria, de hecho, un contrapeso a Estados Unidos y a la injerencia de éste en los asuntos canadienses]. Tom Keating y Larry Pratt, *Canada, NATO, and the bomb. The Western Alliance in crisis*, pp. 1-5.

¹⁵³ En opinión de Estados Unidos la OTAN no alcanzaba a cubrir las necesidades de seguridad en América del Norte, por lo cual suscribieron junto con Canadá el Comando Norteamericano de Defensa Aeroespacial o NORAD por sus siglas en inglés (North American Aerospace Defense Command) en 1957, mediante el cual el territorio canadiense se convertiría, de hecho, en una extensión de los sistemas de defensa y de seguridad de Estados Unidos; *Ibidem*.

¹⁵⁴ Uno de los aspectos más delicados que Canadá deberá resolver pronto, respecto a sus relaciones con Estados Unidos, tiene que ver con el futuro del NORAD. El problema estriba en que Estados Unidos ha hecho una propuesta que plantea convertir al NORAD en un centro de comando y control para un nuevo sistema de defensa balística continental que prolegraría a las ciudades estadounidenses (y por extensión, al menos en teoría, a los canadienses) de los ataques perpetrados por los llamados Estados Bribones (rouge states). Estados Unidos plantea gastar 10 mil millones de dólares en el proyecto y espera que Canadá se una al programa. Ottawa no desea participar porque ello alinearía más su política nuclear a la de Estados Unidos; esto también plantea problemas al gobierno de Chrétien, quien ha prometido trabajar para lograr la desaparición de las armas nucleares. Sin embargo, igual que en los años en que el NORAD fue instrumentado, hoy Canadá enfrenta la terrible realidad de la vecindad y la geografía: si no colabora con Estados Unidos, éste de todas maneras desarrollará el programa y Ottawa tendrá aun menos control sobre sus fronteras. *The Economist Intelligence Unit* (2º quarter 1999), *Canada, Country Report*, p. 14.

Ahora bien, podemos decir que Canadá participa activamente en los organismos comerciales y financieros internacionales creados desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. La presencia de Canadá se manifiesta ampliamente en lo que fue el AGAAC (hoy OMC), el FMI, el BIRF, la OCDE, y el Grupo de los Siete.¹⁵⁵

La política exterior canadiense ha mantenido de manera histórica principios de respeto a la soberanía, pluralismo político, democracia y derechos humanos en las relaciones internacionales, acompañados por la búsqueda de la solución a los conflictos por métodos pacíficos que contribuyeran a la paz y al desarrollo y a la vez favorecieran el libre comercio y las inversiones.

La discreta participación de Canadá en los asuntos de la agenda Interamericana obliga a pensar en una explicación. No debemos olvidar que ésta es una región de liderazgo y por muchos años de absoluta hegemonía de Estados Unidos. Así las cosas, en el imaginario colectivo de la clase política canadiense, navegar en esta inestable zona, solo podría acarrear altos costos en un marco donde los Estados Unidos constituyan en sí mismos una suerte de muralla geográfica que la separaba de los vecinos americanos ubicados al sur del Río Bravo. Cabe resaltar que se ha visto otra actitud a partir del final de la década de los ochentas; y que no siempre se aplicó la misma política para todos; un claro ejemplo de lo precedente es la relación que se mantenía con los países caribeños miembros de la *commonwealth*.¹⁵⁶

2.3. El federalismo canadiense y las barreras interprovinciales

La Guerra de Secesión y el apoyo que Gran Bretaña dio a los separatistas sureños incrementó los temores de que, en represalia, Estados Unidos buscara la anexión del Canadá anglófono. Así, en 1864 la provincia de Canadá (Unido) pidió sumarse a una conferencia de las provincias marítimas (Isla del Príncipe Eduardo, Nueva Escocia y Nueva Brunswick) para elaborar el proyecto de la unión política. Los delegados canadienses propusieron que ésta fuera más amplia, basada en el principio federal. En la segunda conferencia, donde participó también Terranova, se aprobaron las denominadas Resoluciones de Québec que establecieron las bases para la confederación. Tras una serie de problemas políticos con las provincias, el Parlamento de la Gran Bretaña estableció el Acta Británica de América del Norte en 1867, mediante la cual se creó el dominio de Canadá como confederación de provincias con capital en Ottawa. De

¹⁵⁵ Actual Grupo de los Ocho con la incorporación formal, a partir de 1997, de la Federación Rusa.

¹⁵⁶ Luis Rene Fernández Tabo, *Op. Cit.*, pp. 193-217

inmediato, la nueva entidad política adquirió autonomía prácticamente en todos sus asuntos internos y quedaron confederadas la antigua provincia de Canadá (simultáneamente rebautizada y dividida en Ontario y Québec, Nueva Brunswick y Nueva Escocia que serían unidas por un ferrocarril intercolonial; la isla del Príncipe Eduardo y Terranova se negaron a incorporarse a la confederación, lo harían posteriormente).¹⁵⁷

En el terreno político, el Acta Británica de América del Norte sentó las bases para que el federalismo y el regionalismo provincial de Canadá aparezcan como las formas más viables para garantizar su gobernabilidad; la situación de Québec, por ejemplo, no habría podido sobrellevarse en un entorno centralizado.

En cuanto al terreno económico, dicha Acta dio la pauta para el establecimiento de una unión económica entre las provincias canadienses, la cual no ha podido concretarse hasta el día de hoy.¹⁵⁸ En nuestra opinión, el hecho de que Canadá desarrolle vínculos comerciales tan intensos con el exterior obedece a las dificultades que supone la existencia de tantas trabas entre las provincias para dar vida a una verdadera unión económica.

Por sus dimensiones geográficas y la manera en que se fue integrando el Canadá moderno, el regionalismo asume características *sui generis* al interior de este país. Algunos de los aspectos que ayudarían a explicar el regionalismo canadiense son las dimensiones de las provincias, las enormes distancias que separan a las principales ciudades y centros industriales canadienses, las marcadas diferencias productivas que existen de región a región, la vecindad con Estados Unidos y la situación de Québec.¹⁵⁹

Este regionalismo también nos remite a la gran cantidad de barreras interprovinciales al interior de Canadá.¹⁶⁰ Huelga decir que la creación de un país, sobre todo en el sistema capitalista, demanda la consolidación de un mercado interno y en Canadá ese mercado interno es fragmentario por la manera en que se creó el país. En

¹⁵⁷ El Estado Canadiense que conocemos actualmente se creó sumando territorios que tras la suscripción del Acta Británica de América del Norte ponían condiciones para su adhesión.

¹⁵⁸ En la Acta se habla de eliminar las aduanas internas, y que todo artículo producido o manufacturado en cualquier provincia debe admitirse en cada una de las demás. Esta disposición contradice a otra sección de la misma Acta en la que se dice que a partir de las disposiciones de la Suprema Corte se reconoce a las provincias la autoridad para regular los intercambios y el flujo interprovincial de bienes. María Crisilina Rosas González, *Op. Cit.*, p. 198

¹⁵⁹ Para una revisión sobre el tema del regionalismo y el federalismo canadienses, comparados con la dinámica regional y federal de Estados Unidos véase Bruno Théret, "Régionalisme et fédéralisme. Une analyse comparée de la régulation des tensions économiques entre régions par les programmes de transferts intergouvernementaux fédéraux canadien et américain", *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, enero 2000, Núm. 2, pp. 25-80

¹⁶⁰ En Canadá, las barreras interprovinciales incluyen, además de las normas tributarias, la necesidad de revalidar algunos títulos profesionales dependiendo del lugar en el que una persona decidiera ejercer su profesión (distinto, se entiende, de la provincia canadiense en que se graduó); o bien, la existencia de criterios de tamaño y tonelaje para determinados vehículos de carga. El dominio del idioma francés para trabajar en el sector de la construcción en la provincia de Québec, es otro requerimiento que había recibido fuertes críticas de parte de sectores canadienses anglofonos. Teresa Gutiérrez-Haces, "Canadá entre el Libre Comercio y las barreras comerciales provinciales" en *Revista de Comercio Exterior*, No. 1, Vol. 44, enero de 1994, pp. 54-73

este sentido, la creación de la confederación no necesariamente estuvo acompañada del establecimiento de un mercado común a nivel interno, ni de una unión económica.

Así las cosas, la firma en 1994 del Acuerdo sobre Comercio Interno, ACI (Agreement on Internal Trade, AIT) da cuenta de la importancia de los obstáculos existentes para garantizar el libre flujo de bienes y servicios en el interior del territorio canadiense.

El ACI tiene una serie de disposiciones que son muy interesantes porque guardan una gran similitud con los acuerdos comerciales que suelen ser suscritos entre Estados soberanos. Los rubros incluidos cubren gran parte de los sectores económicos canadienses y en el caso de surgir alguna controversia se tiene previsto recurrir a mecanismos para su solución.¹⁶¹ Ciertamente subsisten inercias que siguen haciendo difícil la vinculación este-oeste transcanadiense; pero se confía, a futuro, en que el ACI contribuya a disminuir los desencuentros interprovinciales.

2.4. Canadá y el TLCAN

Como bien sabemos el TLCAN ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre los socios, pero es importante abordar algunas de las relaciones que se dieron entre sus socios antes de la firma de éste, y que por ende abrieron el camino para su realización.

En este orden de ideas, es importante mencionar que en 1965 los vínculos económicos entre Canadá y Estados Unidos se fortalecieron. De tal manera, los gobiernos de Washington y Ottawa decidieron suscribir el Acuerdo *Auto-Pact* mediante el cual emulaban la integración sectorial desarrollada por los entonces socios de las Comunidades Europeas, cuyo antecedente más concreto fue la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA) en 1951.

El comercio automotriz, que representa un tercio del total del comercio entre Canadá y Estados Unidos, se erigió, así, en un proceso de integración sectorial que, al tener importantes efectos en la liberalización del comercio en otras ramas, presagiaba un acuerdo económico más amplio como el que efectivamente se produjo en 1989.

Aunado a lo anterior, hacia los setentas, los arreglos alcanzados en las sucesivas Rondas de Negociaciones Comerciales en el marco del AGAAC, habían logrado disminuir

¹⁶¹ De manera análoga a los instrumentos para solucionar las diferencias que existen en el seno de la OMC. Para mayor información revisar a Bruce Doern y Mark MacDonald "The Liberal's Internal Trade Agreement: the beginning of a New Federal Assertiveness?" en Gene Swimmer (editor), *How Ottawa spends 1997-98. Seeing Red. A Liberal Report Card*, 1997

significativamente las barreras al comercio entre Canadá y Estados Unidos, a la vez que hacia 1960 era clara e irreversible la dependencia canadiense respecto al mercado estadounidense. En 1970 ya el 65 por ciento de las exportaciones canadienses se dirigían al sur de su frontera, en contraste con el 57 por ciento imperante en 1965; mientras que la cifra se elevaba a 68 por ciento en 1971 y 69 por ciento en 1972.¹⁴²

Con todo, la experiencia histórica muestra que Estados Unidos y Canadá buscaron una negociación para lograr la liberalización comercial mutua, no sin problemas, y que los acuerdos alcanzados, privilegiaban el acceso al mercado estadounidense de productos canadienses y viceversa. Así las cosas, con anterioridad a la firma del Acuerdo de Libre Comercio de 1989, alrededor del 80 por ciento del comercio entre Canadá y Estados Unidos ya estaba libre de aranceles y restricciones tarifarias.¹⁴³

El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos¹⁴⁴ entró en vigor el 11 de enero de 1989 -la comunidad empresarial canadiense encontró un amplio espacio de acción en detrimento de la agenda política-. Con ello el destino continental de Canadá y Estados Unidos quedó sellado.

Cabe destacar que en ese año México y Estados Unidos anunciaron el inicio de las negociaciones para signar lo que, en principio, sería un acuerdo comercial bilateral. Canadá, temiendo que dicho acuerdo pusiera en riesgo el acceso preferencial del que ya gozaban sus productos en el mercado estadounidense, buscó una participación en las negociaciones; la cual se concretó en febrero de 1991 y para el mes de julio, en Toronto, se iniciaron las negociaciones entre los tres países para redactar el texto del TLCAN.

La aparición del TLCAN implica una negociación que involucra prácticamente la totalidad de las esferas económicas de los países. Debido a los bajos niveles de comercio entre México y Canadá, con respecto a Estados Unidos, las disputas imperantes entre los dos primeros han sido mínimas. Todo lo contrario debemos decir de las disputas enfrentadas entre Estados Unidos y Canadá (la mayoría de éstas se han dado debido a que ambos mercados no son complementarios y compiten en muchos ramos, poniendo de por medio medidas restrictivas a ciertos productos).

En el terreno comercial, el crecimiento de los vínculos entre México y Canadá ciertamente ha sido espectacular, si bien habría que insistir en que el punto de partida ha sido muy bajo. Independientemente de esta verdad, el comercio sigue siendo de

¹⁴² Randall White, *Far trade to free trade. Putting the Canada-U. S. Trade Agreement in historical perspective*, p. 136

¹⁴³ Ello, como producto de las negociaciones efectuadas en el marco del AGAAC en las diversas rondas efectuadas.

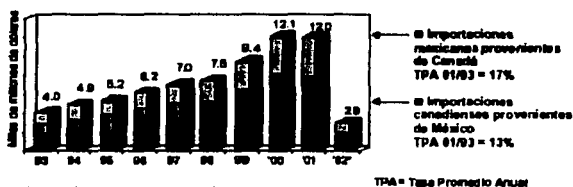
¹⁴⁴ La firma de este acuerdo bilateral de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá, marcaría las pautas de la política en esta materia durante los próximos años, concentrando su atención en los más importantes mercados

Importancia secundaria para las dos naciones, ya que se da una relación triangular entre ellos –es decir, siempre se ha encontrado a Estados Unidos de por medio–.

No debemos restarle importancia al TLCAN ya que gracias a él se ha creado un marco para fortalecer la relación bilateral México-Canadá. Así las cosas, con la entrada en vigor de dicho tratado, Canadá se convirtió en el cuarto mercado para los productos mexicanos y México se ha convertido en su tercer socio comercial. Entre 1994 y 2001 el intercambio de bienes entre México y Canadá creció un 200 por ciento.¹⁶⁵

Gráfica 17

Comercio México-Canadá



Fuente: Secretaría de Economía, con datos de BANXICO y Statistics Canada utilizando cifras del país importador

En el 2001, las ventas de productos de México a Canadá sumaron 7,800 de millones de dólares, 170.2 por ciento más que en 1993 y 4.1 por ciento inferior al registrado el año anterior.

Gráfica 18

Importaciones de Canadá
(Incremento porcentual anual)

	MÉXICO	RESTO DEL MUNDO
1994	15	11
1995	18	10
1996	13	4
1997	13	15
1998	3	2

¹⁶⁵ Datos tomados de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx

1999	23	6
2000	26.3	10.8
2001	-4.1	-8.3
2002 (ene-mar)	-2.8	-9.6

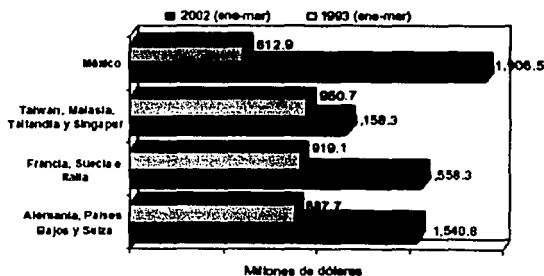
Fuente: Secretaría de Economía con datos del Statistics Canada

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones canadienses de 2.1 por ciento en 1993 a 3.5 por ciento en el 2001.

Durante los primeros tres meses del 2002, las exportaciones mexicanas a Canadá sumaron 1,900 millones de dólares, 211 por ciento más que en 1993 y 2.9 por ciento inferior al total registrado en el mismo periodo del año anterior. Este monto supera la suma de las importaciones canadienses provenientes de otros países como veremos en la gráfica siguiente.

Gráfica 19

Importaciones de Canadá

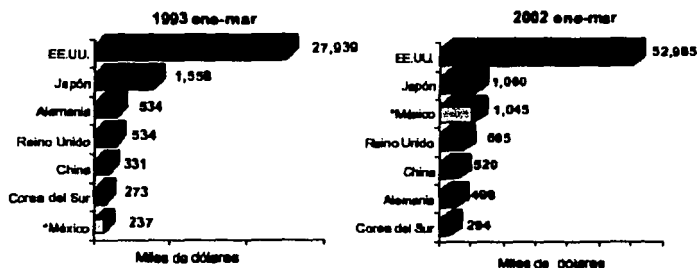


Fuente: Secretaría de Economía con datos de Statistics Canada

En el 2001, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá rebasaron los 4,200 millones de dólares, 3.6 veces la cantidad registrada en 1993. Durante el primer trimestre del 2002, las exportaciones de productos canadienses a México superaron los mil millones de dólares, monto 341.3 por ciento superior registrado en 1993.

Gráfica 20

Exportaciones de Canadá



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Statistics Canada
 * Secretaría de Economía con datos de BANXICO

Podemos asegurar que México es el socio latinoamericano más importante de los canadienses en materia comercial. Sin embargo, todo parece indicar que la relación bilateral en términos del intercambio en bienes y servicios tiene un problema estructural: en la medida en que se ha venido produciendo una especialización productiva en América del Norte, la composición del comercio exterior mexicano, tiende a parecerse cada vez más a la de Canadá. Así, dado que las manufacturas ocupan buena parte de las exportaciones mexicanas, el potencial de conflicto con un país que también produce manufacturas, es grande. El declive de la complementariedad en el comercio entre México y Canadá es un tema de la mayor importancia. Y el panorama se complejiza ante los diversos compromisos contractuales que los dos países han desarrollado en el mundo, pero que por ahora no han contribuido a diversificar la dependencia que mantienen respecto a Estados Unidos. Le haría mucho bien a la relación México-Canadá que ambos países pudieran diversificarse, porque ello daría pie a que ambos desarrollaran vínculos más directos que efectivamente convertirían el triángulo en un diálogo.

Independientemente de ver cómo han crecido los vínculos comerciales de ambos países, podemos asegurar también que el TLCAN ha permitido desarrollar una nueva asociación entre Canadá y México para abordar otras preocupaciones, como son:

- El ampliar el diálogo entre los dos países en un clima de mejor entendimiento mutuo;

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- b) El diferenciarse de Estados Unidos en ciertos aspectos sensitivos (por ejemplo, la cultura y la inmigración); y
- c) El defender posturas comunes en asuntos de interés común, sobre todo en el acuerdo de las Américas pero también en otros foros internacionales.

Este acercamiento esencialmente refleja la idea de que México pugna más o menos por los mismos objetivos que Canadá, y fortalece iniciativas en la escena internacional, a la vez que busca manejar cuidadosamente las relaciones estratégicas que mantiene con Estados Unidos por medio del TLCAN".¹⁶⁶

2.5. Canadá y sus relaciones con México

Los vínculos formales que México y Canadá establecieron en 1944, fueron precedidos por vínculos informales muy interesantes que se remontan, de manera significativa, a los tiempos de la revolución. De hecho, los padres de la confederación canadiense señalaban en 1865 que México podría ser un mercado alternativo al de Estados Unidos. Lo cierto es que para ambos países la vecindad con Estados Unidos hace muy difícil mirar a otra parte, pero eso no quiere decir que nunca se hayan producido contactos concretos entre los mexicanos y los canadienses. En 1887 fueron enviadas a diversos países latinoamericanos misiones comerciales con la encomienda de encontrar mercados atractivos y susceptibles de inversión. En 1905 llegó a México el primer *Comisario Comercial* y en 1920 México envió a un *Representante Comercial* a Canadá.¹⁶⁷

Los canadienses de esa época se involucraron en la minería, los transportes y la electricidad. Los bancos canadienses también empezaron a interesarse en México y tanto el *Bank of Montreal* como el *Bank of Commerce* abrieron sucursales en el país en 1906 y 1910, respectivamente, a manera de apoyo a los inversionistas afiliados que efectuaban operaciones en el territorio nacional.¹⁶⁸

Tras la Revolución Mexicana, los canadienses se comportaron reticentes a hacer negocios en México; pero esa actitud cambiaría en la medida en que México, sobre todo en décadas más recientes, es percibido como un buen lugar para invertir y producir.

Como parte de la dinámica de cooperación generada entre los aliados en el marco de la Segunda Guerra Mundial, México y Canadá establecieron relaciones diplomáticas en 1944. El suceso estuvo precedido de diversos acercamientos en el

¹⁶⁶ Christian Deblock, Afel Benassieh y Mari-Paule L'Heureux, "Relaciones económicas México-Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense", *Comercio Exterior*, volumen 52, número 1, enero de 2002, p. 59

¹⁶⁷ J. C. M. Ogelsby, *Gringos del lejano norte*, pp. 63-64

¹⁶⁸ Se dice que las transacciones realizadas por los inversionistas canadienses a través del *Bank of Commerce* fueron tan significativas que ello trajo pérdidas importantes al Banco Nacional de México. *Ibid.*, p. 143

contexto de la gran depresión cuando mucho se habló de que los dos países firmarían un acuerdo comercial. Un cierto comercio se mantuvo, aunque con un bajo perfil y las consabidas discrepancias en las cifras, dado que la triangulación con Estados Unidos como transportista, es un factor que tiene que ser ponderado con cuidado a la hora de revisar los datos sobre el comercio bilateral, como ya se había mencionado anteriormente.

En cualquier caso, un acercamiento importante se produjo en la década de los setenta, cuando Luis Echeverría y Pierre Trudeau promovieron políticas exteriores a favor de la diversificación.

Años antes del reencuentro mexicano-canadiense tuvo lugar en 1967 un foro en Oaxtepec, México, donde empresarios y académicos evaluaron la situación de los vínculos bilaterales.¹⁶⁹ Un año después se creó la Comisión Ministerial México-Canadá y hacia noviembre de 1970 se llevó a cabo la primera reunión del Comité de Comerciantes México-Canadá.¹⁷⁰ Ante temas candentes como los de Chile y Cuba, México y Canadá asumieron posturas afines.

El punto culminante de esta nueva etapa de la relación fue la instrumentación, en 1974, del *Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales* consistente en el envío de trabajadores mexicanos para laborar en las cosechas de Canadá¹⁷¹, y una vez concluida esa temporada, los trabajadores mexicanos regresarían a México.¹⁷²

Pese al dinamismo que dicho programa le imprimió a una parte de la relación entre México y Canadá, los años ochenta presenciaron un retroceso. Parte de la explicación estriba en que la crisis centroamericana demandó mayor atención de ambos países, pero, por otra parte, el advenimiento de la década perdida contribuyó a que los inversionistas se alejaran de México y de América Latina en general.

En la segunda mitad de la década de los ochentas, como ya mencionamos, México inició unilateralmente dramáticas reformas económicas. Canadá, por su parte, hacía mediados de los ochentas hizo una revalorización de sus relaciones económicas con el mundo y es así que firmó el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos.

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 75

¹⁷⁰ *Ibidem*

¹⁷¹ Las provincias que participan en el Programa son Ontario, Québec, Manitoba, y Alberta. Recién se incorporaron con un programa piloto, Nueva Escocia y la Isla del Príncipe Eduardo con la participación de unos cuantos trabajadores mexicanos.

¹⁷² El programa se inició en 1974 con 203 trabajadores. Hacia 1998, la cifra había crecido hasta ubicarse en 4 486 trabajadores y para el 2002 la cifra se duplicaría para llegar a los 12 000 trabajadores. El programa remite en muchos sentidos a los *Programa Bracero* que fueron instrumentados con Estados Unidos en el marco de la Primera y la Segunda Guerra Mundiales. Para mayor información sobre este tema consultar Neel Maria Muñoz Argüello "The Mexican Temporary Agricultural Workers Program in Canada" en *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, Vol. 1, No. 1, septiembre de 1999, pp. 91-108

En este orden de ideas, podemos decir que el TLCAN ha catalizado una relación muy intensa entre los dos países, que incluye visitas de alto nivel entre ambos Estados, además de los encuentros que han tenido lugar en foros como la Cumbre de las Américas, la Cooperación Económica Asia-Pacífico (CEAP, APEC por sus siglas en Inglés), la Organización de Estados Americanos, la Cumbre sobre Financiamiento para el Desarrollo, etcétera. De manera más reciente se está produciendo un trílogo auspiciado por Estados Unidos en materia de cooperación transfronteriza y combate al terrorismo que involucra a los tres países: si bien México y Canadá tiene la preocupación de resguardar sus propios intereses ante la aplanadora estratégica procedente de Washington.

Con todo lo expuesto anteriormente no queda más que señalar que falta mucho para que Canadá conozca a México y que será necesario que haya una colaboración más intensa entre académicos, intelectuales, empresarios y figuras políticas de los dos países para que se eviten errores de percepción. En ese sentido, se necesita un debate mayor y mejor informado sobre las prioridades de los dos países y la manera en que pueden crearse los mecanismos de cooperación adecuados, dado que hoy por hoy son *vecinos distantes*, y la culpa de ello no es sólo de Estados Unidos.

2.6. Estados Unidos

La posguerra fría se caracteriza por la reafirmación del papel hegemónico de Estados Unidos en un planeta más inestable y complejo, que ha sufrido cambios cualitativos en la economía internacional y que cuenta con profundas divisiones políticas y sociales. En medio de este escenario, podemos afirmar que la Unión Americana es uno de los actores más influyentes en el sistema internacional.

Estados Unidos posee el mercado común más grande y consolidado del mundo, ya que cuentan con una población de 283 millones de habitantes¹⁷³; con una extensión territorial de 9 629 047 km²; y sus 50 estados mantienen estrechas relaciones comerciales y financieras entre sí; es decir, no existen obstáculos al movimiento de los factores de la producción,¹⁷⁴ situación muy diferente a la acontecida en Canadá. Dicho mercado tiene lugar, ya que se cuenta con una clase media numerosa que integra a una importante

¹⁷³ Según el Censo de Población de Estados Unidos realizado en el 2000; la composición demográfica ha sufrido cambios vertiginosos, por lo que la intolerancia y la xenofobia asumen tintes explosivos en su sociedad.

¹⁷⁴ Para más información revisar el Anexo 12

gama de consumidores que no sólo contribuyen al proceso de expansión y reproducción del capital dentro del país sino a escala global.¹⁷⁵

Estados Unidos es un líder de cobertura global ya que posee una notable influencia económica, diplomática y política en importantes organismos internacionales.¹⁷⁶ Sin embargo, ser líder tiene un precio y Estados Unidos lo paga ampliamente: la Unión Americana es el mayor contribuyente al presupuesto de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) aportando la cuarta parte del mismo;¹⁷⁷ asimismo, cuenta con el mayor poder de voto en el FMI y el BIRF en función de las cuotas que aporta para la integración de los recursos de que disponen esos organismos.

En el terreno de la seguridad, Estados Unidos mantiene el presupuesto para la defensa más alto del mundo y el número de sus efectivos militares es el segundo a escala planetaria -sólo superado por el ejército chino-. Estados Unidos es el principal exportador de armas en el planeta y su complejo militar-industrial es, posiblemente, el mejor estructurado en la posguerra fría -a partir de fusiones y reconversiones que han llamado la atención de las demás potencias-.¹⁷⁸ Empero, sus vulnerabilidades son evidentes; por ejemplo, el presupuesto para la defensa sigue siendo una carga para la economía y la reestructuración de ésta -con miras a que impere la calidad más que la cantidad en las fuerzas armadas y en los sistemas de armamento- amenaza con agravar la situación económica, de la cual hablaremos más adelante.

Asimismo, en la medida en que Estados Unidos es más permeable a los acontecimientos globales se ha tomado más vulnerable a acciones de tipo terrorista y otras más que atentan contra su seguridad nacional. El ejemplo más palpable de esto son los actos terroristas cometidos el pasado 11 de septiembre en Nueva York y Washington.

Durante la administración Clinton, la economía estadounidense tuvo un desempeño notable; desde la Segunda Guerra Mundial no se veía a una economía tan sólida: a fines de la década de los noventas se logró no sólo equilibrar el presupuesto federal sino incluso obtener un superávit. En 1998 su PIB tuvo el primer lugar del mundo

¹⁷⁵ La baja de costos de las telecomunicaciones y el transporte permitió que las firmas estadounidenses ampliaran la dispersión geográfica de sus operaciones; el fin de la Guerra Fría abrió nuevos mercados, lo mismo que la proliferación de los bloques de comercio regional como el TLCAN, el MERCOSUR y la Unión Europea.

¹⁷⁶ De la tríada de instituciones económicas que garantizan el funcionamiento del sistema capitalista (el FMI; el BIRF y la OMC), dos de ellas tienen su sede en Washington y la OMC, que tiene su sede en Ginebra, posee en la Unión Americana, a uno de sus miembros más importantes.

¹⁷⁷ Sin embargo, EUA tiene un atraso considerable en el pago de sus cuotas y se estima que tienen un adeudo con la ONU del orden de los 1,200 millones de dólares. Asimismo, el gobierno estadounidense está presionando a otros países para que se incrementen sus cuotas en beneficio de la ONU.

¹⁷⁸ Lara Lumpe, "A framework for limiting the negative consequences of surplus US arms production and trading", para el Council on Foreign Relations Defence Industry Globalisation Study Group, 8 de noviembre de 1996, p. 1

con 8.2 millones de dólares; con lo cual comprobamos que es la economía más grande del mundo.¹⁷⁹

La era Clinton logró disminuir el desempleo, aumentar la producción nacional, y la Bolsa de Valores de Nueva York mantuvo máximos históricos desde finales de 1995. En términos sociales también se produjeron buenas noticias para esta administración: se observaron tasas decrecientes en los índices de criminalidad, en los decesos provocados por el SIDA, a la vez que el nivel educativo se elevó en las etapas elementales.

No podemos decir lo mismo de la administración que ha llevado a cabo George W. Bush: a menos de seis meses de gestión se decía que la economía estadounidense había crecido en la proporción más baja de los últimos cinco años –ya se veía una desaceleración económica, sin contar que el desempleo aumentaba a pasos agigantados y que se recortaban las inversiones por parte del sector privado-.¹⁸⁰ Así las cosas, a fines del primer año de su gestión, la Oficina Nacional de Investigación Económica¹⁸¹ declaró que la recesión estadounidense había comenzado desde marzo, y que no era una simple desaceleración como muchos quisieron hacernos creer.¹⁸²

Si a esto le sumamos las repercusiones de los acontecimientos suscitados el 11 de septiembre, podemos decir que el deterioro económico fue mucho mayor. Esta agresión afectó a cientos de millones de personas en todo el mundo: al siguiente lunes de los ataques, cuando se reanudaron las operaciones en los mercados de valores de los Estados Unidos, la pérdida en valor de los mercados accionarios fue de alrededor de 600.000 millones de dólares, y la baja continuó.¹⁸³

La consecuencia económica del ataque afectó de lleno lo que se había vuelto el talón de Aquiles de la economía estadounidense, el consumo.¹⁸⁴ A esto hay que agregarle que las industrias principalmente afectadas fueron la de aviación, las empresas turísticas, los parques de diversiones, las aseguradoras y las empresas financieras. Huelga

¹⁷⁹ Esto sí a la Unión Europea se le asume en la individualidad de sus miembros.

¹⁸⁰ Con esta reducción de la actividad económica, se tocó fin a la expansión de casi una década –la más prolongada en la historia de los Estados Unidos–.

¹⁸¹ Esta oficina es la entidad encargada de decidir cuándo ha ocurrido una recesión; nos dirá que ésta se da cuando hay una disminución significativa en la actividad económica y que dure más de unos pocos meses.

¹⁸² Hacia agosto del 2002, el secretario del Tesoro, Paul O'Neill, pidió medidas adicionales al Congreso para impulsar la reactivación económica asegurando pues que la recesión en la economía estadounidense había quedado atrás –medidas tales como la aprobación de la legislación de protección de pensiones, la protección contra aranceles y el control por su parte del gasto federal–. Hoy en día la economía estadounidense está saliendo de la primera recesión de la era moderna. Algunos economistas, como Fred Bergsten, dicen que ésta no es atribuible a los sospechosos de siempre –el aumento del precio del petróleo o las elevadas tasas de interés– sino a la gran inversión de capital en las áreas de telecomunicaciones e informática a fines de los años noventa. Fred Bergsten, "Estados Unidos. Los dos frentes de conflicto económico" en *Foreign Affairs*, mayo del 2001. En <http://foreignaffairs-esp.org/search/printable.asp?i=20010501FaEnEspEssay4734.xml&return=>

¹⁸³ Jorge Suárez Vélez, "el Otro ataque", en *CNN en Español*, el 24 de septiembre del 2001. En <http://cnn.espanol.com/2001/econ/09/24/suarez>

¹⁸⁴ En cualquier conflicto amado la gente prefiere quedarse en casa, no viajar, no salir y comprar lo indispensable –no hay que olvidar que el consumo representa dos terceras partes del PIB estadounidense–.

decir que no todo se afectó, ya que tres sectores se beneficiaron de esta situación: las empresas que ofrecen cualquier tipo de producto o servicio relacionado con la seguridad, las empresas de servicios petroleros y las empresas del sector de defensa.

Ahora bien, es importante retomar lo que algunos economistas, como J. Quinlan y M. Chandler, refieren sobre dicha situación económica: ellos dirán que en el último cuarto de siglo todos los presidentes estadounidenses enfrentaron todos los años déficit comerciales, pero la enorme brecha comercial que heredó el presidente George W. Bush hace que las de sus predecesores parezcan diminutas —lo cual nos revela que la administración Clinton no tuvo tan buenos resultados al final—.¹⁸⁵

Se ofrecen varias explicaciones de la persistencia del déficit comercial estadounidense: algunos sostienen que Estados Unidos compra al mundo más de lo que vende porque sus empresas están perdiendo competitividad; otros culpan a las restricciones comerciales "desleales" y a las políticas laborales de otros países; incluso hay quien responsabiliza a la fortaleza fundamental del dólar, la cual encarece los bienes y servicios estadounidenses para los compradores extranjeros. Más allá de cuál sea la explicación correcta, hay un hecho simple e importante fuera del debate: la balanza comercial ya no es un "marcador" válido de las ventas y competitividad globales de Estados Unidos. En 1998 las ventas de las filiales estadounidenses ascendieron a la increíble suma de 2.4 billones de dólares, mientras que las exportaciones estadounidenses —el habitual, aunque inadecuado término de comparación de las ventas globales del país— sólo sumaron 933.000 millones, equivalente a menos de 40 por ciento de las ventas de las filiales.¹⁸⁶ En otras palabras, la competitividad de las empresas estadounidenses es algo que trasciende el intercambio comercial. Pero el comercio sigue siendo, equivocadamente, el punto de referencia de la competitividad global. Y lo que resulta más preocupante, para ellos, es que sea el factor más importante a la hora de dar forma a la política económica internacional de Estados Unidos.

Según otros críticos, como Robert J. Samuelson, independientemente del déficit comercial que haya heredado Bush, él es el que está demoliendo la confianza de los Estados Unidos. Su reducción de impuestos ha hecho desaparecer el superávit

¹⁸⁵ El déficit estadounidense de cuenta corriente (que registra el intercambio internacional de bienes, servicios e ingresos por inversión) promedió el último año más de 1.000 millones de dólares por día, alcanzando el porcentaje récord de 4.4 por ciento del PIB. J. Quinlan y M. Chandler, "El déficit comercial estadounidense?" en *Foreign Affairs*, Verano del 2001. En www.foreignaffairs-esp.org/search/article.asp?i=20010601FaenEspEssay5546

¹⁸⁶ Las corporaciones estadounidenses son propietarias mayoritarias —y minoritarias— de unas 23.000 filiales estratégicamente ubicadas en todo el planeta, que en conjunto se ubican entre los mayores productores económicos mundiales, con un rendimiento bruto combinado de 510.000 millones de dólares en 1998, cifra mayor que el PIB de la mayoría de los países, incluidos México, Suecia, y Corea del Sur. Las filiales estadounidenses también contribuyen de manera significativa al PIB de varias naciones donde se han establecido. El objetivo estratégico de la mayoría de las filiales estadounidenses es producir y vender bienes y servicios en el mercado de radiación. *Ibid.*

presupuestarlo; al ser amigo de las grandes corporaciones, su administración ha sido indiferente con el delito corporativo y finalmente, sus asesores económicos han demostrado no ser de lo más eficientes.¹⁸⁷ La retórica es grande; la lógica no; como bien sabemos, el recorte de impuestos no causó la recesión; en realidad, ayudó a probar la baja economía -en una economía débil el gobierno debe administrar un déficit de presupuesto-; en cuanto al delito corporativo, la mayoría de los abusos comenzaron antes de la elección de Bush. Todo es normal ya que hay un ciclo auge-calda;¹⁸⁸ y Estados Unidos ya está experimentando la salida de la "calda" aunque todavía hay mucho camino por recorrer.¹⁸⁹

2.7. La política comercial externa de Estados Unidos

Tras la Segunda Guerra Mundial, en la cual Estados Unidos adquirió un gran liderazgo,¹⁹⁰ la aguda tensión entre el regionalismo y el multilateralismo se resolvió casi siempre a favor del segundo debido al firme liderazgo estadounidense en tal sentido.¹⁹¹ De tal manera, se mantuvo la primacía del AGAAC; la cual mantuvo una estrecha vinculación, e inclusive dependencia respecto a la política comercial externa de Estados Unidos.¹⁹²

Como el comercio internacional es dinámico y cambiante, el AGAAC hubo de conducir una serie de reuniones a fin de discutir los temas que podrían contribuir a la expansión de las relaciones económicas entre las naciones. Así las cosas, tuvieron lugar ocho Rondas de Negociaciones Comerciales Multilaterales en su historia. En las primeras, los temas a discutir fueron los relativos a la disminución de las barreras arancelarias; a partir de la sexta, se percibe un retardo en las negociaciones, en parte porque los socios comerciales de Estados Unidos deseaban proteger sus economías restauradas, así como incidir en el comercio internacional a partir de sus prioridades.

En este orden de ideas, podemos decir lo siguiente acerca del proteccionismo¹⁹³:

¹⁸⁷ Robert J. Samuelson, "Jugar a la culpa económica" en *Newsweek en Español*, 4 de septiembre del 2002, p. 33
¹⁸⁸ Para mayor información sobre estas recurrencias cíclicas revisar el libro de Paul Kennedy, *Auge y Calda de las Grandes Potencias*, 1994

¹⁸⁹ Actualmente y a pesar de los problemas económicos que ha enfrentado Estados Unidos, se puede decir que sigue siendo el protagonista más importante del sistema económico internacional.

¹⁹⁰ Beneficiándose, claro está, de la pérdida de poder económico y político de Europa occidental y Japón

¹⁹¹ En este orden de ideas, Estados Unidos insistió en una nueva ronda de liberalización comercial global después de cada paso importante en el proceso de integración europea; que de otro modo habría creado una mayor discriminación comercial hacia sus productos.

¹⁹² Así las cosas, el funcionamiento y la operatividad del AGAAC estuvieron supeditados, en gran medida, a los aciertos y reveses experimentados por los estadounidenses en las relaciones económicas internacionales de la posguerra. También es importante recordar que Estados Unidos creó un ingenioso diseño institucional -en el que destacaron, además del AGAAC, el FMI y el BIRF- mediante el cual logró la posesión, de hecho, de la mejor arma para alcanzar sus objetivos hegemónicos alrededor del mundo. Gabriel Kolko, *Políticas de guerra*, p. 663

¹⁹³ Para mayor información sobre éste tema, revisar en el Capítulo 1 de la presente investigación el apartado de *Apertura Comercial*

- Los países principalmente responsables del desarrollo del comercio internacional buscaron protegerse de los embates de sus competidores.
- Un elemento importante fue la crisis que padeció el sistema económico internacional, particularmente en las décadas de los setentas y los ochentas, favoreciendo así la adopción de políticas comerciales restrictivas.¹⁹⁴
- Aunado a esto se dio una proliferación de procesos de regionalización en todo el mundo a partir de 1957, fecha en que se suscribió el Tratado de Roma y se instituyeron las Comunidades Europeas.

Así las cosas, es importante señalar que el nuevo proteccionismo tiene su principal expresión en el uso de las barreras no-arancelarias para proteger a los mercados internos de la competencia foránea. Las barreras no-arancelarias abarcan una amplia gama de restricciones cualitativas al comercio y ello dificulta su codificación.¹⁹⁵

Como podemos corroborar el AGAAC fue un mecanismo creado para la reducción de barreras arancelarias al comercio, lo cual logró a la perfección en sus primeros años de vida; pero hacia la década de los setentas, sus capacidades fueron rebasadas debido a la problemática planteada por la existencia de barreras cualitativas al comercio; debido a esto, dicha institución desapareció para dar paso a la OMC.

Así, durante la existencia del AGAAC, siguió habiendo una dinámica positiva entre la liberalización comercial regional y global.¹⁹⁶ Sin embargo, en los últimos años la capacidad de Washington de mantener este liderazgo se ha visto mermada¹⁹⁷ debido a la débil solidez económica, el gran desempleo y la reacción popular contra la globalización. En gran medida el resultado de esta parálisis interna ha comprometido la posición económica internacional estadounidense, y un ejemplo claro lo encontramos en la cumbre de la OMC realizada en Seattle, donde la causa principal del fracaso fue que Estados Unidos no pudo proponer una nueva ronda de negociaciones comerciales.

¹⁹⁴ Ese fue el momento en que Estados Unidos mostró un agotamiento en sus capacidades reales para liderar la economía capitalista en el nivel internacional y requirió, a partir de 1974, de la ayuda de otras seis economías capitalistas (Gran Bretaña, Francia, Italia, Japón, Canadá y Alemania) a fin de garantizar el desenvolvimiento aceptable de la economía internacional. Estas naciones, que se reunieron por primera vez en el Castillo de Rambouillet, en Francia, para analizar los principales desafíos que encaraba el sistema capitalista internacional, y crearían así, a partir de ese año el Grupo de los Siete.

¹⁹⁵ Dichas barreras abarcan desde los subsidios, los acuerdos de restricción voluntaria, hasta las disposiciones fitosanitarias, los requerimientos de "calidad", los controles de precios y los argumentos ecológicos.

¹⁹⁶ Incluso cuando el propio Estados Unidos comenzó a abrazar el regionalismo (ILCAN y ALCA), tuvo cuidado de desarrollar simultáneamente nuevas iniciativas multilaterales destinadas a garantizar el aglutinamiento de la liberalización comercial global.

¹⁹⁷ Como se comprenderá, la recuperación económica de Japón y los países de Europa Occidental planteó límites a la política comercial estadounidense; y el AGAAC padeció por ello. Debido a esto Estados Unidos decidió readequar su legislación en materia comercial, mas no para apoyar el enfoque multilateral del AGAAC, sino para responder con represalias a sus socios comerciales. Éste es el origen de iniciativas como la llamada Súper 301 y la manifestación del unilateralismo comercial estadounidense, que veremos más adelante.

Con todo lo expuesto anteriormente, podemos asegurar que la política comercial externa de un país está vinculada a los intereses de la política comercial interna; asimismo debe reconocerse que la política comercial externa cada vez más es parte de la política exterior de los países.¹⁹⁸ Así las cosas, la política comercial externa estadounidense estaría llamada, en apego a las prioridades de su política exterior, a promover los intereses de la Unión Americana en el mundo.

Ahora bien, es menester de este análisis el mostrar cual es la base de la política comercial externa de Estados Unidos. Así las cosas, es importante remontarnos a la Depresión de 1929¹⁹⁹ y a la respuesta dada por el entonces presidente Franklin D. Roosevelt.

La respuesta del presidente a dicha crisis fue la introducción del *New Deal*;²⁰⁰ mientras que la del Congreso fue la transferencia de poderes en materia de comercio exterior, a una serie de cuerpos, agencias e instituciones. Entre ellas se producen diversos contrapesos que derivan en la proyección de los intereses comerciales de la Unión Americana en el mundo.²⁰¹ Así las cosas dichas instituciones son:²⁰²

1. La Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos,
2. El Departamento de Agricultura,²⁰³
3. El Departamento de Comercio,²⁰⁴
4. El Departamento de la Defensa,
5. El Departamento del Trabajo,
6. El Departamento del Tesoro,²⁰⁵
7. El Departamento de Estado;
8. La Comisión de Comercio Internacional;
9. El Banco de Importaciones y Exportaciones;

¹⁹⁸ Joan Edelman Spero, *The Politics of International Economic Relations*, p. 67

¹⁹⁹ Mejor conocida como la *Gran Depresión*; la cual fue una crisis económica mundial que siguió a la grave caída de los precios de las acciones en la Bolsa de Nueva York —el crack de Wall Street, que inició el 24 de octubre de 1929— donde millones de personas quedaron sin trabajo y muchas compañías quebraron.

²⁰⁰ El *New Deal* fue una serie de medidas intervencionistas que implementó Roosevelt para mejorar las condiciones de Estados Unidos tras dicha depresión. Estas medidas incluyeron desde obras públicas masivas —como la construcción de la presa Hoover—, hasta las obras de artistas y escritores patrocinadas por el Estado; también se dieron importantes reformas en la agricultura, las finanzas, la banca y el sistema de bienestar social.

²⁰¹ De hecho, estas entidades constituyen una verdadera maraña de intereses que hacen posible el desarrollo de las relaciones comerciales externas de Estados Unidos.

²⁰² María Cristina Rosas, *La economía internacional en el siglo XXI*, OMC, Estados Unidos y América Latina, p. 262-263

²⁰³ De este departamento dependen el Servicio Agrícola Externo y la Oficina de Cooperación Internacional y Desarrollo.

²⁰⁴ De este departamento dependen la Administración de Comercio Internacional; los Servicios Comerciales Externos; la Unidad de Política Económica Internacional; la Unidad de Desarrollo del Comercio; la Administración de las Importaciones, y el Buró de la Administración de las Exportaciones.

²⁰⁵ Del cual depende el Servicio de Aduanas.

10. La Agenda de Cooperación para el Desarrollo Internacional.²⁰⁶

A partir de este sistema de multiagencias podemos darnos cuenta que Estados Unidos desarrolla una política comercial compleja, ya que dicha política está sujeta a la acción de los numerosos grupos políticos y económicos involucrados²⁰⁷ -lo que hace difícil a los socios comerciales de los estadounidenses, el desarrollo de relaciones económicas predecibles-; sin mencionar que se cuenta con la posibilidad de que Estados Unidos recurra cada vez más a la amenaza o el uso de represalias indiscriminadas.

En otro orden de ideas, es importante señalar que todos los países cuentan con mecanismos unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales en la integración de sus políticas comerciales; pero Estados Unidos hace un uso indiscriminado de éstos.²⁰⁸

Así las cosas, podemos plantearnos la siguiente pregunta: ¿qué relación existe entre la política comercial interna y la política comercial externa de la Unión Americana? La respuesta la encontraremos en el siguiente planteamiento: a pesar de que la mayoría de los sectores económicos reconocen lo importante que es para su país la promoción de un comercio libre de obstáculos con reciprocidad, vemos una actitud totalmente diferente cuando los intereses de ciertos grupos se sienten dañados o en desventaja respecto a los bienes o servicios extranjeros, es aquí cuando claman por el proteccionismo en aras de la supervivencia.

Lamentablemente, la línea que separa al *proteccionismo competitivo*²⁰⁹ del *proteccionismo deseable*²¹⁰ es muy tenue. El problema se ha complejizado debido a que la economía interna de Estados Unidos es cada vez más sensible a la política comercial

²⁰⁶ De la cual dependen la Agencia para el Desarrollo Internacional; La Corporación de Inversión Privada en el Extranjero; y el Programa de Desarrollo y Comercio. A estas entidades habría que añadir algunas responsabilidades institucionales adquiridas en materia comercial, respecto a ciertos productos, entre los que figuran: El Acuerdo Multifibras, negociado bajo los auspicios del AGAAC; el Sistema Generalizado de Preferencias; el Programa para la Importación del Acero; el Acuerdo sobre Productos Automotrices de 1965 con Canadá (Autopact); el Acuerdo para el Establecimiento de un Área de Libre Comercio con Israel en 1985; el Acuerdo Marco con México de 1988; el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá en 1989; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, y los acuerdos de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales en 1994. *Ibidem*.

²⁰⁷ A qué instancias acudir y a quién preguntar como puede gestionarse una determinada solicitud, han probado ser las iniciativas más letales y desgastantes para muchos países que desean acceder al mercado estadounidense.

²⁰⁸ Si bien es cierto que las diversas naciones del mundo también presentan la coexistencia de estos mecanismos, la posibilidad de que enfrenten sanciones por este hecho se eleva en términos de las capacidades y vulnerabilidades que poseen; es decir, un país como Estados Unidos, con notables capacidades económicas y políticas a escala planetaria, será menos vulnerable, criticable o sancionable que un país como Sudáfrica o México. Algunos ejemplos son: cuando Estados Unidos suscribió el Acta sobre la Libertad y la Solidaridad Democrática cubanas -mejor conocida como Ley Helms-Burton-; iniciativa unilateral encaminada a restringir las relaciones del mundo con Cuba; en 1985, Estados Unidos firmó un acuerdo total de libre comercio con Israel; lo cual es un ejemplo de una iniciativa bilateral; Estados Unidos participó en las iniciativas comerciales como el TLCAN de 1994 con México y Canadá; claro ejemplo de regionalismo; y por último Estados Unidos es parte contratante de la OMC; claro ejemplo de su participación en un foro multilateral.

²⁰⁹ Este proteccionismo es el que necesariamente requieren ciertos sectores económicos para protegerse de la competencia foránea, en el entendido de que esa protección les servirá para hacerse más competitivos.

²¹⁰ Este proteccionismo es el que pretende sacar del mercado interno a los competidores foráneos a efecto de privilegiar los intereses de un abastecedor nacional único en dicho mercado.

externa. Esta situación es una consecuencia predecible de la notable dependencia de Estados Unidos hacia los mercados internacionales y el declive relativo de su hegemonía económica. La creciente debilidad económica de Estados Unidos aumenta la influencia de la política comercial externa en las variables económicas internas.

2.8. La legislación en materia de política comercial externa de Estados Unidos

Dos son las fechas en la historia de la política comercial estadounidense en que se produjeron buena parte de las disposiciones legales que hasta ahora rigen las relaciones económicas de esa nación con el mundo.

Una primera etapa legislativa corresponde a la década de los treinta, cuando, en medio de la gran depresión, Estados Unidos dispuso la creación de una serie de instrumentos comerciales destinados a proteger su economía, como se comentó anteriormente. En esos años, Estados Unidos elevó a niveles nunca antes vistos, los aranceles a las importaciones y proclamó el *Acta Tarifaria de 1930*.

La segunda etapa de la legislación comercial estadounidense se dio en la década de los setentas, cuando la hegemonía económica de Estados Unidos empezó a experimentar tropiezos, los cuales se manifestaron en la devaluación del dólar respecto al oro, la creación de la Comisión Trilateral²¹¹ y el nacimiento del Grupo de los Siete.²¹²

A continuación, las principales disposiciones de las legislaciones de 1930 y 1974²¹³:

- *Cláusula compensatoria del Acta Tarifaria de 1930.* Se aplica a los productos importados por Estados Unidos y que son subsidiados por el exportador.
- *Cláusula de dumping del Acta Tarifaria de 1930.* Se aplica a las importaciones cuyo precio en el mercado internacional es inferior al del país de origen.
- *Cláusula sobre prácticas comerciales desleales a las importaciones del Acta Tarifaria de 1930.* Se refiere a métodos desleales de competencia que dañan a una industria estadounidense o monopolizan el comercio de Estados Unidos.

²¹¹ La Comisión Trilateral es una organización privada de carácter deliberativo, fundada en 1973 y compuesta por una élite de poco más de 200 funcionarios, académicos y empresarios de Estados Unidos, Europa y Japón. La idea de la Comisión es la de conservar y mejorar los lazos de interdependencia, cooperación y coordinación de políticas económicas entre los miembros de la tríada, a fin de evitar que la expansión de la economía de mercado derive en eventuales confrontaciones. Holly Sklar (ed.), *Trilateralism. The Trilateral Commission and Elite Planning for World Management*, pp. 1-2; véase también Stephen Gill, *American hegemony and the Trilateral Commission*, pp. 129-131.

²¹² Así las cosas, podemos ver que la legislación en materia de comercio exterior de Estados Unidos que actualmente se encuentra en vigor consiste en disposiciones surgidas en épocas de depresión y recesión económicas; aun en tiempos en que la economía demostró una notable expansión, la legislación comercial se mantuvo vigente y sin cambios.

²¹³ María Cristina Rosas, *Op. Cit.*, p. 265

- *Acta de ajuste agrícola (enmienda) de 1930.* Se aplica contra las Importaciones de un artículo que interfiere materialmente o que se presume interferirá con un programa del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.
- *Investigación para la recaudación de datos del Acta Tarifaria de 1930.* Prevé la investigación respecto a las prácticas de comercio exterior y su efecto en la industria y el trabajo. También se le emplea para asistir al Congreso, al Presidente o al Representante de Comercio de Estados Unidos tras una petición formal.
- *Cláusula de escape del Acta Comercial de 1974.* Esta disposición es invocada por Estados Unidos cuando las importaciones causan daño severo a su economía.²¹⁴

Hay otra disposición en materia de comercio exterior pero que fue creada en 1988, es el *Acta de Competitividad y Comercio Omnibus*, la cual es muy importante, ya que en ella se encuentra la disposición denominada 301, en virtud de la cual el Representante de Comercio de Estados Unidos puede desarrollar acciones en contra de presuntas prácticas desleales de comercio e inversión efectuadas por los socios comerciales de la Unión Americana; un claro ejemplo de unilateralismo comercial estadounidense.

En el terreno comercial, la Unión Americana ha aplicado disposiciones unilaterales en iniciativas como la *Sección 301*, la *Súper 301* y la *Sección Especial 301*. La manera en que operan dichas iniciativas ha llevado a que los socios de Estados Unidos definan a ese país como promotor de un unilateralismo comercial agresivo. Para ilustrar lo anterior se explicará la manera en que ha venido operando la *Súper 301*.

En el marco de esta legislación, Estados Unidos publica una lista de países (socios) que en su opinión incurren en prácticas comerciales desleales. El Representante Comercial de Estados Unidos, una vez publicada la lista negra, posee la facultad de establecer un período de 12 a 18 meses, dependiendo del caso, para resolver satisfactoriamente el problema, o bien para tomar represalias comerciales contra los socios infractores. La legislación *Súper 301* sólo autoriza la acción siempre que la práctica del socio comercial fuera injustificable y cuando de hecho restringiera el comercio estadounidense.²¹⁵

La *Súper 301* se diferencia de los métodos previstos en la OMC por el hecho de que en los foros multilaterales se busca la reciprocidad en las concesiones y negociaciones efectuadas. En contraste, la *Súper 301* plantea el dilema de los costos

²¹⁴ "General Agreement on Tariffs and Trade", en *Trade Policy Review. United States*, marzo de 1990, pp. 52-110. Así las cosas, por lo menos entre 1978 y 1979 fueron aprobadas en Estados Unidos iniciativas de ley que autorizaban la restricción de ciertas importaciones que totalizaban 18,000 millones de dólares. Para más información revisar J. D. Richardson, "The New Political Economy of Trade Policy", en Paul Krugman (ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, pp. 262

²¹⁵ Dick K. Nanto, *Unfair Foreign Trade Practices and Extension of Super 301*, CRS Report for Congress, 25 junio de 1991

políticos que entraña ser incluido en una lista que a los ojos de Estados Unidos y del mundo denota "prácticas comerciales desleales".²¹⁶

Cabe destacar que durante la aplicación de la *Súper 301* se han obtenido resultados: ésta obligó a Corea del Sur y Taiwán a ser más "consecuentes" con la política comercial externa estadounidense bajo la amenaza de que se les incluiría en la lista negra de prácticas desleales; con Japón y Brasil -que si fueron incluidos en la lista-, se realizaron negociaciones que resultaron favorables a Estados Unidos.²¹⁷

El documento conocido popularmente como la lista negra se denomina *Reporte Nacional de Comercio sobre Barreras Comerciales Externas (National Trade Estimates Report on Foreign Trade Barriers)* y es, de hecho, el órgano de difusión que publica las prácticas comerciales que afectan al comercio estadounidense.

El problema real estriba en que, como la lista es tan larga, prácticamente en ella aparecen todos los socios comerciales importantes de Estados Unidos; este hecho también concierne a México. En 1989, tanto Brasil como México fueron países afectados por la *Sección Especial 301*: el motivo de la controversia es que ambos países fueron designados como "países a observar prioritariamente" debido a la inadecuada protección de los derechos de propiedad intelectual de Estados Unidos. México fue borrado de esta lista en 1990 luego del compromiso de que modificaría su legislación para la protección de patentes.²¹⁸

Dada la importancia y peso específico de la economía estadounidense en el mundo, la *Súper 301* se convirtió en un serio motivo de preocupación entre los socios comerciales. La queja principal es que Estados Unidos desarrolla acciones unilaterales por presuntas "prácticas desleales", conduciendo ello a negociaciones bajo un estricto calendario con la amenaza de represalias, lo cual sugiere una negociación intimidatoria. Estados Unidos responde a estos reproches argumentando que dicha ley le ha ayudado a identificar prioridades para las negociaciones comerciales, y que esta legislación no fue inconsistente con organismos multilaterales como lo fue el AGAAC en su momento y hoy con la OMC.

Así las cosas, es menester de este análisis explicar detalladamente en que consisten dichas disposiciones tan criticadas por los demás socios comerciales:

- *Sección 301 del Acta Comercial de 1974*, es el estatuto principal usado por Estados Unidos para tratar las prácticas -hechas por gobiernos extranjeros- que afectan sus

²¹⁶ Jagdish Bhagwati, *Protectionism*, pp. 125-126

²¹⁷ Dick K. Nanto, *Op. Cit.*

²¹⁸ US International Trade Commission, *Operation of the Trade Agreements Program: 42^o Report, 1990* (Washington, USITC Publication 2403, Julio de 1991).

exportaciones de bienes y servicios. Se dice que la *Sección 301* ayuda a hacer cumplir y respetar lo pactado en acuerdos comerciales internacionales; así como también ayuda a responder a prácticas extranjeras no razonables, injustificadas y discriminatorias que restringen el comercio estadounidense.

- *Especial 301 (de Derechos de Propiedad Intelectual) Sección 182 del Acuerdo Comercial de 1974* -mejor conocida como *Especial 301*-, pide al Representante Comercial de Estados Unidos que señale anualmente a los países que no dan una adecuada y efectiva protección a la propiedad intelectual o que niegan un acceso justo y equitativo en otros mercados a productos de propiedad intelectual estadounidense. La implementación de esta ley requiere poner en tres categorías a los países que incurren en estas prácticas: Países prioritarios (Priority foreign country); Países a observar prioritariamente (Priority watch list) y Países a observar (Watch list).²¹⁹
- *Súper 301*, creada por la Orden Ejecutiva 13116 del 31 de marzo de 1999, estipula un mecanismo para que el Representante de Comercio revise anualmente la expansión de las prioridades comerciales estadounidenses y se concentre en eliminar impedimentos significativos a las exportaciones estadounidenses.
- *Sección 1377, del Acta de Competitividad y Comercio Ómnibus de 1988*; el uso de ésta en 1999 permitió una resolución exitosa a las barreras al comercio en telecomunicaciones estadounidenses.²²⁰
- *Título VII o Reporte de los Logros del Comercio*, este reporte -creado por la Orden Ejecutiva 13166 del 31 de marzo de 1999- identifica a los socios comerciales enfrascados en prácticas discriminatorias. El reporte anual destaca los logros de las prácticas extranjeras que son de gran preocupación para los Estados Unidos y que la administración está dándole seguimiento y alcance en foros internacionales.²²¹

A decir de los estadounidenses, todas estas herramientas trabajan en conjunto con los mecanismos bilaterales y multilaterales para promover el cumplimiento y la resolución de problemas; de tal manera, todas estas herramientas han tenido mucho éxito para el mercado estadounidense. La Unión Americana argumenta que de esta manera

²¹⁹ Estas tres categorías se dan según el grado y la seriedad del problema de propiedad intelectual, los países que tiene problemas mas serios son designados como *países prioritarios*, lo que resulta en la iniciación de la investigación de la *Sección 301* (antes mencionada) la cual contará con 30 días para dar su veredicto.

²²⁰ Con ésta se buscó salvar la competitividad de los proveedores de este servicio, así como salvarles varios millones de dólares a éstos.

²²¹ *Identification of Trade Expansion Priorities Pursuant to Executive Order 13116*, abril 30, 2000. En www.usconsultate.org.hk/usinfo/301.htm, este Reporte se crea del 2000 *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers* del 31 de marzo del 2000.

promueve el libre comercio, y hace respetar y cumplir sus leyes comerciales; manteniendo así todos los mercados abiertos.

2.9. Estados Unidos y el TLCAN

Desde la perspectiva de Estados Unidos pueden señalarse por lo menos tres tendencias que estimularon la firma del TLCAN:

- La globalización de la economía, entendida como una tendencia hacia la formación de un mercado mundial único mediante un proceso de creciente integración de los mercados nacionales en cuyo marco la economía estadounidense pretende mantener el liderazgo.
- La formación y la expansión de bloques económicos en otras áreas geográficas, en particular de la Unión Europea, podían ser interpretadas como un reto dada la significación de las relaciones entre Estados Unidos y los países de ésta.
- La concentración de los intereses económicos de Estados Unidos con América Latina en un cada vez más reducido grupo de países encabezado por México se transformaba progresivamente en un componente principal en la definición de las prioridades políticas.²²²

El TLCAN es el segundo acuerdo más importante firmado en la historia de la relación bilateral, entre México y Estados Unidos; el primero, el Tratado de Guadalupe-Hidalgo, firmado en 1848, fue prácticamente impuesto a México y del todo unilateral -tuvo como consecuencia la pérdida de la mitad del territorio mexicano-, el TLCAN, por el contrario, es un tratado de cooperación.

Si bien el éxito que representa para Estados Unidos la integración con México es notable, se observa también la agudización de otros temas que siempre habían estado en la agenda, entre los cuales sobresale el tema migratorio, el problema del narcotráfico, los problemas del empleo y los asuntos ambientales. La enorme sensibilidad de estos temas se debe a su impacto en la sociedad estadounidense, sobre todo en estados de la franja fronteriza con México.

En otro orden de ideas, debemos aterrizarnos en cifras para darnos cuenta de la importancia del TLCAN en las relaciones México-Estados Unidos. Por lo tanto, comenzaremos diciendo que desde la entrada en vigor del TLCAN, el comercio bilateral se ha triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 14.1 por ciento.²²³ Como

²²² Luis René Fernández Tablo, *Op. Cit.*, pp. 200-201.

²²³ Datos tomados de la Secretaría de Economía, en www.economia.gob.mx

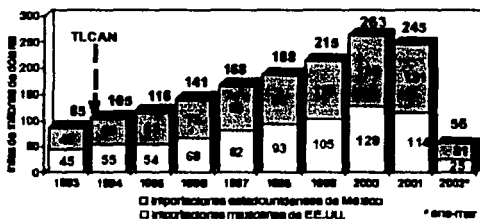
resultado, hoy México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos.²²⁴

En el 2001, el comercio bilateral excedió los 245,000 millones de dólares –un incremento de 187.7 por ciento desde 1993 y un decremento del siete por ciento respecto al año anterior.²²⁵

Durante el primer trimestre del 2002, el comercio México-Estados Unidos superó los 56,000 millones de dólares, cifra 175.3 por ciento superior a la registrada el mismo periodo de 1993 y doce por ciento inferior respecto a el primer trimestre del año anterior.

Gráfica 21

Comercio México – Estados Unidos



Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO y USDOC, con cifras del país importador.

En el 2001, las ventas de productos mexicanos a Estados Unidos sumaron 140,000 millones de dólares y superaron a la suma de las exportaciones de China, Alemania y Reino Unido, entre otros. El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al promedio de las precedentes del resto del mundo.²²⁶

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones estadounidenses de 6.9 por ciento en 1993 a 11.5 por ciento en el 2001. Así, más de uno de cada diez dólares que Estados Unidos gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos.

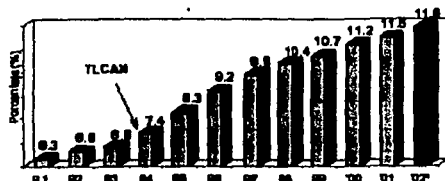
²²⁴ Los cuatro principales socios comerciales de Estados Unidos son Canadá, México, Japón y la República Popular de China, en ese orden.

²²⁵ Ibidem

²²⁶ Ibidem

Gráfica 22

Participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de Estados Unidos



Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC
* ene-mar

Gráfica 23

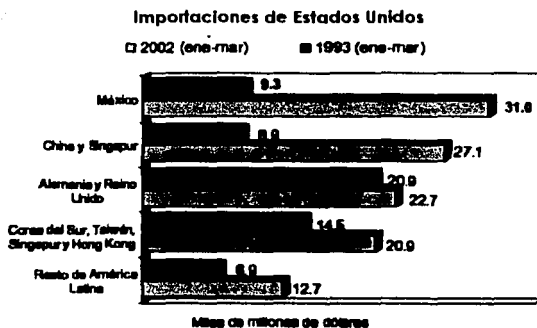
**Importaciones de Estados Unidos
(Incremento porcentual anual)**

	MÉXICO	RESTO DEL MUNDO
1994	24	14
1995	25	11
1996	18	5
1997	18	9
1998	10	4
1999	16	12
2000	23.9	18.1
2001	-3.3	-6.5
2002 (ene-mar)	-6.1	-12.6

Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC

Durante el primer trimestre del 2002, las ventas mexicanas a Estados Unidos sumaron 31.000 millones de dólares, este monto supera la suma de importaciones a Estados Unidos de países como:

Gráfica 24

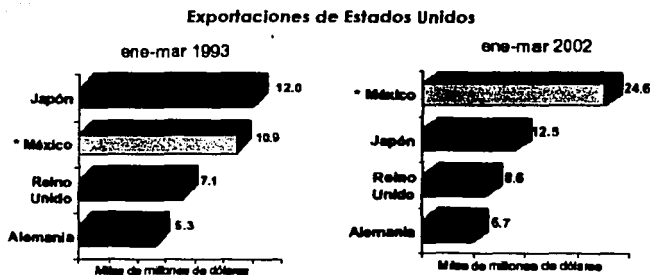


Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC

En el 2001, las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos superaron los 113,700 millones de dólares, 2.5 veces la cantidad registrada en 1993, y cifra mayor que la suma de las compras de productos estadounidenses de Reino Unido, Francia, Singapur y Brasil, entre otros.²²⁷

Durante el primer trimestre del 2002, las compras mexicanas de artículos de Estados Unidos sumaron 24,600 millones de dólares, monto 124 por ciento superior al registrado en el mismo periodo del año 1993.

Gráfica 25



Fuente: Secretaría de Economía con datos del USDOC

²²⁷ Ibidem

* Secretaría de Economía con datos de BANXICO

Por todos los datos esbozados anteriormente podemos constatar que al haber un Tratado de Libre Comercio, se han incentivado las importaciones y exportaciones en América del Norte.²²⁸

2.10. Las relaciones entre México y Estados Unidos

Probablemente en ningún lugar del mundo vivan, frontera con frontera, dos países tan diferentes como México y Estados Unidos, como bien nos dice Alan Riding.²²⁹ El enorme contraste entre ambas naciones sobre aspectos que van desde la simple diferencia lingüística hasta las profundas desigualdades socioeconómicas, han dificultado a lo largo de la historia la posibilidad de una buena vecindad sin conflictos. Mientras que los gobiernos de ambos países establecen acuerdos para armonizar la relación bilateral, continuamente se presentan acontecimientos que ponen en riesgo el mantenimiento de esa armonía.

No por ello podemos negar que hay una tendencia hacia la norteamericanización de los vínculos comerciales y financieros de México; esta tendencia ha sido favorecida por las condiciones geográficas, políticas, sociales, culturales y económicas de la sociedad mexicana, a pesar de que haya una separación tan marcada en otros ámbitos.

En los últimos dos siglos México ha podido conocer y sentir el poderío estadounidense: en el siglo XIX perdió la mitad de su territorio a manos de su vecino del norte; y en el siglo XX se volvió dependiente en términos económicos de él. Con las recurrentes crisis que han azotado a nuestro país hemos visto que ha mermado el nivel de vida de los mexicanos, por lo que las implicaciones para Estados Unidos son manifiestas y hay una gran tendencia a la cooperación.²³⁰ De tal manera podemos afirmar que para Estados Unidos, "entender" a México se ha convertido en una cuestión de interés propio e incluso de seguridad nacional.

²²⁸ Tanto México como Canadá tienen en Estados Unidos a su principal socio comercial e inversionista ya que alrededor del 80 por ciento de su comercio es efectuado con los estadounidenses; de ahí que asumieran al acuerdo comercial, como instrumento jurídico que les daría certidumbre y acceso al mercado estadounidense, así como la posibilidad de dirimir las controversias a través de mecanismos pactados conjuntamente en la forma de paneles.

²²⁹ Alan Riding, *Vecinos Distantes, un Retrato de los Mexicanos*, 1985

²³⁰ Un ejemplo claro lo vemos en la actitud que tomó el presidente Clinton durante la crisis de 1994, donde hubo un apoyo palpable -haciendo uso de sus facultades de Ejecutivo-, dando así un paquete de ayuda, calificándolo de "vital para preservar la seguridad nacional de la Unión Americana". John Bailey y Timothy Goodman, "Redefinición de la seguridad en la relación México-Estados Unidos" en Monica Veree, et. al. *Nueva Agenda Bilateral en las Relaciones México-Estados Unidos*, pp. 181-211

Ahora bien, en cuanto a la relación comercial entre México y Estados Unidos podemos decir que ésta ha experimentado cambios vertiginosos de forma, más no de fondo. Siempre se ha dado una estrecha relación económica que "ha sido, desde el punto de vista histórico, un proceso natural en virtud de la proximidad geográfica y de las relaciones que en lo político se han desarrollado en el siglo XIX".²³¹ La preeminencia de Estados Unidos en la balanza comercial mexicana es indiscutible; cómo ya ha quedado demostrado en gráficas anteriores.

Los vínculos diplomáticos entre México y Estados Unidos se establecieron en 1831 a raíz de la suscripción del *Tratado de Amistad, Comercio y Navegación*.²³²

Será a partir de principios del siglo XX que la hegemonía económica estadounidense empezará a desplazar importantes intereses europeos en el país. Esta tendencia, será más notoria tras la Segunda Guerra Mundial y llegará a su clímax en la década de los ochentas, cuando se den las reformas a la economía mexicana y se suscriba el TLCAN. En otras palabras, podemos constatar, que desde el siglo XIX, en el marco de la confrontación entre europeos y norteamericanos, México quedó subordinado al proceso de continentalización de Estados Unidos, anunciado desde 1823 de viva voz por el entonces mandatario estadounidense James Monroe.²³³

Así las cosas, México comenzó a girar en la zona de influencia de nuestro vecino del norte. Aunque muchas veces no sintió cabida en ello, ya que por ejemplo, al término de la Segunda Guerra Mundial, México encontró impracticable e inútil la participación en el AGAAC, y sólo ingresó al FMI y al BIRF en calidad esencialmente de país deudor. Huelga decir que en esta época, las posibilidades de que México diversificara sus relaciones internacionales se vieron limitadas por el debilitamiento de Europa Occidental y Japón.

Las prioridades internacionales de México, esbozadas en los principios de no intervención, libre determinación de los pueblos, la cooperación internacional, entre otras²³⁴, denotaban un reproche al "síndrome de superpotencia" de Estados Unidos, que, irremediablemente, afectaba el desenvolvimiento mexicano en sus relaciones internacionales.

²³¹ Víctor L. Urquidí, "Bases de una mayor integración económica entre México y Estados Unidos", en Blanca Torres (coord.), en *Interdependencia: un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?*, p. 27

²³² José Luis Cacaña, *México en la órbita imperial*, p. 21. Un hecho destacable es que el establecimiento de relaciones diplomáticas formales con Estados Unidos se produjo seis años después del tratado comercial que México suscribió con la Gran Bretaña (1825) y que éste fue de hecho su primer tratado como país independiente en la época en que el Reino Unido era la primera potencia mundial.

²³³ La Doctrina Monroe, es la declaración de principios de la política exterior estadounidense en la cual declaraba que América era zona vedada para cualquier intento de colonización por parte de las potencias europeas; se resume en la frase "América para los americanos".

²³⁴ Constitución Mexicana de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 89, párrafo X

Un tema importante en la agenda bilateral ha sido el militar, aunque no por ello predominante. En contraste con la Integración militar que tiene lugar entre Canadá y Estados Unidos, los contactos de la Unión Americana hacia México y viceversa, al menos en esta esfera, hablan sido escasos.²³⁵

Con el fin de la Guerra Fría México ha debido ajustar el factor militar a la nueva dinámica de las relaciones internacionales contemporáneas, teniendo que enfatizar la cooperación con Estados Unidos por razones no necesariamente definidas a partir de sus propias prioridades. El desvanecimiento del comunismo como principal amenaza a la seguridad internacional, ha impulsado la nueva percepción de amenazas o enemigos, donde el combate al narcotráfico destaca significativamente.

El narcotráfico considerado como amenaza a la seguridad internacional, y, en particular, a la seguridad nacional estadounidense, ha forzado una colaboración inédita entre las fuerzas armadas mexicanas y las estadounidenses. Ello, en parte, se debe a las crecientes vulnerabilidades mexicanas y a sus escasas capacidades frente al poder que posee su vecino del norte.²³⁶ En una actitud convenientemente cooperativa, México encuentra que, en el llamado *nuevo orden mundial* y ante los procesos de regionalización económica que tienen lugar en el planeta es preferible y más redituable el mantenimiento de vínculos estrechos con Estados Unidos porque, de otra manera ante la falta de contrapesos a la influencia estadounidense en el continente americano, el país no podría siquiera negociar condiciones mínimamente satisfactorias para sobrevivir en esta nueva dinámica.

En los últimos diez años, ambos gobiernos firmaron más acuerdos bilaterales relativos al comercio ilegal de estupefacientes que en ninguna otra década. Todos se presentaron oficialmente como acuerdos para cooperar y hacer más efectiva la lucha contra el narcotráfico. En ningún otro momento de su historia dedicó el gobierno mexicano tantos recursos a destruir plantíos de marihuana y amapola, a detener el tráfico de cocaína y a sancionar a narcotraficantes como en los últimos dos lustros; con lo cual queda de manifiesto la mayor cooperación entre ambos.

²³⁵En virtud de la tradición mexicana de que los militares deben mantenerse al margen de la influencia estadounidense, pocos vínculos se habían forjado entre las fuerzas armadas mexicanas y su contraparte en Estados Unidos. Véase Kate Doyle, "La estratégica guerra de las drogas", en *El Céfiro*, núm. 17, 27 de mayo de 1993, p. 21.

²³⁶ México se ve involucrado, en el asunto del narcotráfico, no particularmente como productor de estupefacientes, sino en virtud de la inevitable vecindad con Estados Unidos, por el hecho de que quienes integran los grandes cárteles de la droga utilizan el territorio mexicano como vía de acceso al importante mercado de consumidores estadounidenses. No obstante que la raíz del problema es de orden interno, el gobierno de Estados Unidos ejerce severas presiones sobre los países latinoamericanos que padecen el narcotráfico, ya sea porque son productores —como el caso de Colombia— o porque se encuentran —como México— en los puntos geográficos de acceso a Estados Unidos.

En cuanto al tema de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos podemos decir que sigue siendo una cuestión escabrosa y difícil en las relaciones de ambos. En los últimos años hemos observado algunos indicios de que ambos gobiernos buscan nuevas formas de tratar conjuntamente el tema e intentan coordinar políticas; sin embargo, los resultados de colaboración son modestos. Así las cosas, cada vez que se trata el tema resurgió el aislacionismo estadounidense, muchas veces traducido en xenofobia y en odio racista. El mejor ejemplo de esto lo encontramos en el estado de California. Éste es el estado al que llegan, en mayor cantidad, trabajadores mexicanos indocumentados; mas, lejos de reconocer que la mano de obra extranjera indocumentada ha colaborado al crecimiento de su economía, las autoridades estadounidenses consideran que la inmigración es un serio problema político -incluso relacionado con la seguridad nacional, al que han manejado unilateralmente, es decir, sin tomar en cuenta algunas veces a las autoridades mexicanas correspondientes-. Los argumentos que con mayor frecuencia se han expuesto como justificación de esas medidas se basan en la creencia de que la presencia de indocumentados aumenta el desempleo y provoca el descenso de los ingresos que perciben los trabajadores locales, y de que al no pagar impuestos los indocumentados hacen uso ilegítimo de los servicios públicos gratuitos o subsidiados, sobre todo en los renglones de educación y salud.

El ejemplo más palpable de dicha actitud lo encontramos en la propuesta efectuada por el gobernador de California Peter Wilson, mejor conocida como la Propuesta 187, con la cual se negaban los servicios médicos y educativos a los hijos de indocumentados (con la idea de que esto obligaría a que los indocumentados regresaran a sus lugares de origen). A pesar de su aprobación por una amplio margen de estadounidenses, la aplicación de tal propuesta no fue posible debido a que su carácter es contrario al espíritu de la Constitución Política de Estados Unidos, el cual está basado en el hecho innegable de que, en su origen, la población de ese país se formó con inmigrantes.

Ahora bien, después de varios años de creciente enfrentamiento diplomático entre México y los Estados Unidos, principalmente por las diferencias en sus relaciones económicas bilaterales y en sus políticas exteriores, los gobiernos de los presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush, padre, inauguraron una nueva era en las relaciones

DISCUSION
FACTORES EN

diplomáticas. Esta nueva era de "acercamiento y cordialidad"²³⁷ se mantiene hasta hoy en día.

Lo anterior obedece, por un lado, a que ambos han reconocido la importancia que el otro tiene en sus relaciones exteriores, sobre todo por razones de tipo económico. Por un lado, México ha reconocido implícitamente la dificultad de lograr mayor diversificación de sus relaciones económicas con el exterior y ha aceptado la necesidad de acercarse más a los Estados Unidos; mientras que este último también se ha dado cuenta de la importancia que tiene consolidar su presencia económica en México y lograr mayor acercamiento entre los dos.

Como ya se ha mencionado, a este acercamiento ha contribuido de manera importante el fin de la llamada Guerra Fría, ya que la preocupación anticomunista de los Estados Unidos distorsionó en no pocas ocasiones el verdadero significado de las políticas mexicanas.²³⁸ Aunado a esto, la aplicación de políticas económicas neoliberales ha sido vista de manera positiva por parte de Estados Unidos y ello ha contribuido a generar un clima de mayor armonía entre los ambos.

A partir de la década de los noventa el gobierno mexicano adoptó un cambio de postura en su política exterior: pasó de la pasiva tradicional hacia una más activa. Bajo este nuevo estilo de política exterior, no sólo se dejó de escuchar un discurso oficial receloso en contra del país del Norte, sino que la vecindad con los Estados Unidos fue percibida como muy positiva y una esperanza para el desarrollo económico de México. De esta manera se establecieron innumerables contactos con actores claves, con múltiples ramas del Congreso y del Ejecutivo, principalmente en Washington.²³⁹

Del análisis anteriormente expuesto se desprende que la continentalización de México es una tendencia histórica que, con el advenimiento del TLCAN no hace sino reforzar los vínculos entre los mexicanos y los estadounidenses tanto en la esfera del comercio como en la de las inversiones extranjeras. La norteamericanización de México parece irreversible.

²³⁷ Esto no quiere decir que no existan diferencias entre sus puntos de vista respecto a los diversos asuntos de su agenda bilateral, o que no haya problemas; pero el hecho es que se ha seguido destacando en la búsqueda de interrelaciones más armónicas.

²³⁸ Algunas políticas, en casos extremos, llegaron a ser consideradas por algunos representantes radicales del Poder Legislativo de ese país como procomunistas o favorecedoras de los intereses del comunismo, simplemente porque apoyaban la rectoría económica del Estado, porque expresaban un fuerte nacionalismo o porque buscaban contrarrestar la hegemonía estadounidense.

²³⁹ Antes de este acercamiento, el gobierno de México concentraba su actividad diplomática hacia los Estados Unidos casi exclusivamente con el Departamento de Estado y la Casa Blanca y, según las circunstancias, prestaba atención esporádica a la comunicación con otros niveles del gobierno, ignorando casi por completo al Congreso y a los diversos sectores y actores de la sociedad estadounidense.

2.11 México

México en los últimos años se ha convertido en una potencia comercial mundial: la primera en América Latina, con una participación del 46 por ciento en las exportaciones y las importaciones totales de la región,²⁴⁰ y la tercera en el continente americano (sólo superado por Estados Unidos, y Canadá). México cuenta con una extensión territorial cercana a los dos millones de kilómetros cuadrados y con una base demográfica considerable y de rápido crecimiento (para el año 2000 era de 97 millones de habitantes).²⁴¹

La historia de México está íntimamente vinculada a la estratégica situación geográfica del país y a la megadiversidad de sus recursos²⁴² -se cuenta con una gran riqueza de suelos, grandes yacimientos de hidrocarburos en el subsuelo y de otros minerales, así como una extraordinaria variedad de flora, comunidades vegetales y especies animales -, como veremos a continuación.

El ejemplo más palpable lo encontramos en la manera en que se llevó a cabo la conquista de México por parte de la corona española, extrayendo así, todas las riquezas minerales y otros recursos de gran importancia.²⁴³ Otro ejemplo lo encontramos cuando de manera continua, en sus primeros años de vida independiente, México padeció las agresiones de España, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos; España pretendía la reconquista, en tanto los otros Estados buscaban ganar espacios a sus rivales y controlar las vastas riquezas de México -la Unión Americana aprovechó la inestabilidad y debilidad por parte de México²⁴⁴ para apropiarse de más de la mitad de su territorio-

Así las cosas, vemos que la posición estratégica del país -tanto por sus recursos como geográficamente hablando- ha influido notablemente en la historia de éste. Las potencias que han surgido a lo largo del tiempo han tenido gran interés por hacer suyos estos recursos, o en menor medida influir en las decisiones que se tomen en este país para así lograr su beneficio.

²⁴⁰ En sólo once años, México ha casi cuadruplicado sus exportaciones (de 41 a 158,500 millones de dólares entre 1990 y el 2001; así como ha incrementado sus importaciones en más del 300 por ciento (de 42 a 168,300 millones de dólares entre 1990 y 2001). Datos tomados de la Secretaría de Economía, en www.economia.gob.mx

²⁴¹ Para mayor información revisar el Anexo 13

²⁴² A México se le incluye entre los doce países megadiversos, junto con Estados Unidos, Colombia, Ecuador, Perú, Brasil, Congo, Madagascar, Australia, India, China e Indonesia. En el territorio mexicano se localiza el 10 por ciento del total de las especies del mundo, el mayor número de especies de reptiles, el segundo de mamíferos y el cuarto de anfibios y plantas de cualquier país. Una gran cantidad de estas especies son endémicas, es decir, se encuentran sólo en territorio mexicano; en Sergio Aguayo, *El Almanaque Mexicano*, p. 35

²⁴³ Eduardo Galeano, *Las venas abiertas de América Latina*, 1979

²⁴⁴ En el siglo XIX, la inestabilidad al interior de México fue muy grande ya que en menos de treinta años de vida independiente, habían estado en el poder 50 gobiernos diferentes.

Ahora bien, rescataremos un poco de historia para así saber cual es el contexto en el que México se desenvuelve hoy en día. Comenzaremos con la Segunda Guerra Mundial, en la que México participó más bien de manera simbólica, ya que ésta fue el catalizador para la industrialización del país a partir del modelo desarrollista. En este modelo, mejor conocido como "desarrollo estabilizador", el Estado promovió la industrialización por medio de la sustitución de importaciones, la movilización del ahorro interno y la inversión pública en la agricultura, la energía y la infraestructura. Es decir, en la década de los cuarentas, México tuvo un gran desempeño económico gracias a la fuerte intervención del Estado en la economía; además, a diferencia de otros países latinoamericanos, México contaba con una notable estabilidad institucional en torno al partido en el poder,²⁴⁵ que si bien no era democrático ni en sus procedimientos internos ni en los procesos electorales, por lo menos reforzaba al poder civil sobre las demás instituciones, apoyándose en una base campesina, obrera, militar (incorporada y subordinada a las instituciones civiles), tecnocrática, y de pequeños y medianos empresarios.

En la década de los setentas, el descubrimiento de importantes yacimientos de hidrocarburos fortaleció la dependencia de México hacia Estados Unidos, además de que motivó la petrolización de la economía mexicana y, un poco después, el agudizamiento del problema de la deuda externa, lo cual es motivo de un análisis más profundo en páginas posteriores.²⁴⁶

Durante la década de los ochentas, con la presidencia de Miguel de la Madrid, se llevaron a cabo ajustes económicos de carácter estructural.²⁴⁷ Las reformas estructurales, inducidas por organismos como el FMI, el BIRF y los gobiernos de los países acreedores consistieron en reducir los subsidios, disminuir el gasto público, reestructurar la inversión pública y establecer un tipo de cambio dual; es decir, se disminuyó la participación del

²⁴⁵ Este partido era el Partido Revolucionario Institucional (PRI). El 4 de marzo de 1929 nació el Partido Nacional Revolucionario; cambiando su nombre en 1938 por el de Partido de la Revolución Mexicana y en 1946 adquirió su actual denominación, PRI. Este partido político gobernó el país durante la mayor parte del siglo XX; entre las claves de su longevidad están su cercanía con el Estado, su capacidad de incorporar sectores organizados y su habilidad para transmitir el poder sin problemas de un presidente a otro.

²⁴⁶ Es importante recordar que a partir de los setentas la economía empezó a fluctuar entre periodos de rápido crecimiento y fuertes depresiones causados por deficientes políticas financieras y fiscales.

²⁴⁷ Es importante hablar del cambio generacional que se dio en esta administración. Miguel de la Madrid, elige a un grupo de personas graduadas en Estados Unidos, con una orientación monetarista y financiera. El modelo económico que se aplicara cae dentro de una corriente teórica llamada neoclásica y, en algunos casos, dentro de su variante monetarista. La idea principal detrás de esta teoría es la eficiencia del mercado, y en el caso del monetarismo, el énfasis es casi absoluto. Así las cosas, educados bajo esta idea, desde 1986 los economistas gubernamentales pugnaron porque México se convirtiera en una economía de libre mercado.

Estado en la economía y se promovió una mayor integración de México con la economía mundial.²⁴⁸

La administración de Carlos Salinas de Gortari prosiguió con el proceso de apertura comercial. Algunas de las medidas que tomó fueron: la de reducir los límites a las inversiones extranjeras en sectores "estratégicos" -como la petroquímica, finanzas y manufactura-, fomentando así ésta; y continuó con la privatización de las empresas públicas,²⁴⁹ siendo así uno de los procesos más acelerados en América Latina.

Diversos problemas estructurales que se agudizaron con motivo de la apertura comercial y de la reforma económica salieron a flote a principios de la administración de Zedillo: habla bajos niveles de ahorro interno, por lo que el país carecía de liquidez para financiar el creciente déficit en la balanza de cuenta corriente y hubo de recurrir a la liquidez externa;²⁵⁰ a esto hay que sumarle los problemas políticos de 1994, así como la pérdida de confianza de los inversionistas, provocando así una gran salida de capitales. A tres semanas de iniciar su administración, Ernesto Zedillo se vio forzado a devaluar el peso, ante la imposibilidad de sostener la política cambiaria.²⁵¹

Así vemos que en 1995 México tuvo su peor depresión en setenta años, el PIB se contrajo, millones de mexicanos perdieron su trabajo, los precios de los bienes de consumo subieron más del 50 por ciento, las altas tasas de interés paralizaron la inversión pública y privada y volvieron impagables las deudas que muchos mexicanos tenían con los bancos; el único aspecto positivo fue que se logró un superávit en la balanza comercial; el crecimiento de las exportaciones permitió iniciar la recuperación en 1996.

Actualmente con la administración de Vicente Fox no se ha dado el crecimiento deseado, pero se acusa de esto a la recesión mundial que se vivió durante el año 2001.

2.12. La política comercial externa de México: crisis cíclicas y endeudamiento externo

En el transcurso del siglo XIX, la joven nación mexicana hubo de enfrentar presiones frecuentes de parte de las grandes potencias europeas y de Estados Unidos en los

²⁴⁸ Aun así la inflación continuó haciendo estragos en la economía mexicana. La falta de una plataforma de exportaciones diversificada y el deterioro de la planta industrial serían factores decisivos para que se acelerara la reestructuración económica, la cual procedió con notable celeridad durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari.

²⁴⁹ En 1988 había 412 empresas, y para 1994 quedaban 215. Sergio Aguayo, *Op. Cit.*, p. 178

²⁵⁰ Al inicio de la gestión de Salinas de Gortari, la mayor parte de los capitales extranjeros eran productivos, en tanto hacia 1994 eran esencialmente especulativos.

²⁵¹ En unas horas, millones de dólares salieron del país y el peso perdió más de la mitad de su valor. Las reservas internacionales se erosionaron y la inflación y las tasas de interés se dispararon. Macario Schettino, nos dirá que la devaluación de 1994 es resultado de la combinación de la lucha antiinflacionario (obsesión por mantener la inflación en un dígito), la apertura generalizada (para llevar a cabo las negociaciones del TLCAN), y el déficit comercial. Macario Schettino, *El Costo del Miedo. La Devaluación de 1994/1995*, p. 10

terrenos del comercio y de las inversiones a medida que México era insertado en los circuitos periféricos del sistema capitalista internacional.

Ya en el siglo XX, la enorme dependencia de México respecto a Estados Unidos como socio comercial y como principal inversionista se acentuó a niveles irreversibles. Como bien dice Carlos Bosch, "el estudio de la historia de México, aun cuando sea el de su historia interna, no puede ignorar el de la de los Estados Unidos".²⁵² Ésta es una verdad irrefutable: Estados Unidos fue, y sigue siendo hoy día, el referente básico en aspectos fundamentales de la vida interna de nuestro país, como lo es el área económica; nos remontaremos al contexto histórico de México para demostrar esta verdad, así como el hecho de que en las últimas décadas esta relación ha venido de la mano de recurrentes crisis cíclicas y del grave problema del endeudamiento externo.

La historia del endeudamiento externo de México se remonta a los primeros años de vida independiente del país. Tras una larga lucha de independencia las finanzas del país recién liberado estaban en el más completo desorden, además, se necesitaban fondos para la adquisición de material bélico con que defender la recién conquistada independencia; de tal manera se buscaron préstamos del extranjero. En 1823 se nos otorgó el primer préstamo por parte de Londres.²⁵³ Hacia fines de esa década la situación interior de México empezó deteriorarse por lo que el gobierno se vio obligado a pedir prestado al interior del país y a suspender los pagos de la deuda externa. Esta situación prevaleció durante el primer lustro del siglo XIX: pagando la deuda en breves períodos de estabilidad y suspendiendo la paga en los de inestabilidad.²⁵⁴ Así las cosas, se dieron varias pláticas sobre la conversión de la deuda exterior en 1837, en 1846 y en 1850, siendo las conclusiones más importantes de éstas el hecho de que los intereses no se capitalizarían, que el monto de la deuda no debía ser aumentado y que para su pago no debían enajenarse los bienes nacionales, ni hipotecarse total o parcialmente el territorio de la República.²⁵⁵

²⁵² Carlos Bosch García, *La base de la política exterior estadounidense*, p. 5

²⁵³ México contrajo en Londres dos deudas casi simultáneamente; los préstamos Goldschmidt y Barclay. El pronunciamiento más fuerte contra éstas se dio con Lucas Alamán, considerándolas funestas para el país; aunque otros, como Ward, dicen que gracias a esa inyección instantánea de fondos, México tuvo unos años de respiro. Jan Bazant, *Historia de la deuda exterior de México (1823-1946)*, pp. 23-25

²⁵⁴ En treinta años el gobierno mexicano había dejado de pagar en 1827, 1832, 1838, 1846, 1847, 1854 y 1861. *Ibid.*, p. 73

²⁵⁵ *Ibid.*, pp. 64-72. Hay un aspecto importante que no podemos pasar por alto, las convenciones extranjeras. Dichas convenciones eran contratos que los capitalistas extranjeros-ingleses, franceses y españoles-establecían con el gobierno mexicano cuando éste no podía pagar; estos nuevos contratos garantizaban a los acreedores unas condiciones especialmente ventajosas. El problema es que no eran contratos entre gobierno y particulares sino entre gobierno y gobierno; es importante aclarar esto ya que cuando en 1861 el gobierno de Juárez se ve obligado a suspender el pago de la deuda, dichas convenciones también se suspendían; lo que condujo a la firma de la Convención de Londres en el mismo año por los gobiernos de Gran Bretaña, Francia y España.

La deuda total mexicana, pese a las frecuentes guerras internas y externas en que se vio envuelto el país, aumentó relativamente poco entre 1821 y 1875; hay dos explicaciones a esto: la primera, la encontramos en que México contrajo pocos préstamos extranjeros, y la segunda, a que al mostrarse la imposibilidad de México para pagar, los banqueros de Londres, Ámsterdam y París perdieron todo interés en un nuevo préstamo mexicano.²⁵⁶

Durante el gobierno de Porfirio Díaz se advirtió sobre los peligros de una excesiva dependencia comercial, política y estratégica hacia los Estados Unidos, por lo que se realizaron esfuerzos importantes para diversificar las relaciones internacionales de México, buscando en especial un posible contrapeso en Europa.²⁵⁷ Gran Bretaña, se perfilaba como el contrapeso idóneo, sobre todo porque en el siglo XIX fue el principal socio comercial de los mexicanos.

Este proceso de diversificación se manifestó en dos medidas: la primera fue cuando se creó *Ferrocarriles Nacionales de México*, ya que el gobierno mexicano adquirió el control de la mayoría de las vías férreas, dando los cargos más importantes en la junta de directores de esta compañía a inversionistas británicos;²⁵⁸ y la segunda fue cuando en 1900 se descubrieron importantes pozos petroleros, posibilitando así que los británicos fundaran la compañía productora de hidrocarburos más importante de México, *El Aguila Oil Company* (hacia 1910 controlaba el 58 por ciento de la producción petrolera).²⁵⁹

Tras la Revolución Mexicana hubo algunos destellos en la búsqueda de diversificar las opciones, particularmente por parte de Venustiano Carranza, quien mantuvo una política de neutralidad en el transcurso de la Primera Guerra Mundial. Estados Unidos manifestó su enojo por esta decisión, y acusó al gobierno mexicano de favorecer una actitud pro germánica.²⁶⁰

Una década después, en el contexto de la nacionalización de la industria petrolera en 1938, el presidente Lázaro Cárdenas recibió propuestas del gobierno alemán que requería urgentemente petróleo y que estaba dispuesto a adquirirlo en las condiciones que fijara su contraparte. En ese marco, Cárdenas llegó a insinuar que la

²⁵⁶ *Ibid.*, pp. 104-105

²⁵⁷ Fernando Rosenzweig, "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en *El Trimestre Económico*, pp.154-155

²⁵⁸ Friedrich Katz, *La guerra secreta en México. Europa, Estados Unidos y la Revolución Mexicana*, p. 45

²⁵⁹ Así las cosas, muy pronto prevaleció la opinión en los estadounidenses de que la única manera de ponerle punto final a esa colaboración era mediante un cambio de gobierno en México. *Ibid.*, pp. 44-46

²⁶⁰ Esta acusación se fundamentó en una propuesta que Alemania realizó a México en los siguientes términos: daría algún apoyo para que emprendiera una guerra contra Estados Unidos a fin de que el país recuperara los territorios perdidos en el siglo XIX. Este comunicado, conocido como el *telegrama Zimmermann* tuvo buenos resultados para México: obligó al presidente estadounidense Wilson a disminuir sus presiones contra Carranza. Javier GarcíaDiego Dantán, "El Estado moderno y la revolución mexicana (1910-1920)", en Javier GarcíaDiego Dantán et al., *Evolución del Estado Mexicano. Reestructuración 1910-1940*, pp. 99-100

imposibilidad de llegar a un arreglo adecuado con los acreedores estadounidenses y británicos forzaría a México a buscar otros clientes.²⁴¹ Este episodio derivó en una solución pronta a las reclamaciones de las empresas transnacionales afectadas por la nacionalización de dicha industria, si bien la deuda externa del país se elevó considerablemente.

Con la Segunda Guerra Mundial, las relaciones entre México y Estados Unidos se recomposieron ya que el vecino país del norte requería mano de obra barata y para ello se echó a andar el *Programa Bracero* que tuvo una duración de 1941 a 1964.²⁴² Asimismo se suscribió un acuerdo comercial que aseguraba suministros de materias primas mexicanas a Estados Unidos en condiciones ventajosas.²⁴³ Al finalizar dicha Guerra, las posibilidades de que México diversificara sus relaciones internacionales se vieron limitadas por el debilitamiento de Europa Occidental y Japón, situación que favoreció el fortalecimiento de los vínculos con Washington.

Como ya comentamos, la vinculación de la economía mexicana a la estadounidense es un hecho que no debe ser soslayado en el análisis de las severas crisis económicas que afectaron a México; y un buen ejemplo de ello lo encontramos en la década de los setentas. Por un lado, en esos momentos la hegemonía económica de Estados Unidos sobre el mundo tocaba sus límites ante la combinación de una serie de circunstancias tales como la guerra de Vietnam, la ruptura de la paridad dólar-oro y la consecuente crisis de las instituciones de Bretton Woods-, y la crisis energética. Por el otro, México, al igual que otros países en desarrollo, se endeudó gravemente y sus problemas financieros se agudizaron debido a las estrategias de los bancos internacionales.²⁴⁴

La crisis del sistema capitalista, que se manifestó a lo largo de esa década fue un factor que influyó de manera determinante en la desconfianza de los bancos

²⁴¹ Josefina Vega y Pedro A. Vives, *Lázaro Cárdenas*, p. 99

²⁴² Por medio de este programa se contrataban trabajadores del campo mexicano para laborar en Estados Unidos. El programa empezó a operar en 1941. Los trabajadores eran transportados a la frontera y una vez en territorio estadounidense dependían para todo de su empleador. México, por esta vía, recibió un ingreso importante de divisas. El programa estimuló la migración de miles de trabajadores mexicanos, algunos documentados y otros indocumentados, situación que entre 1954 y 1959 fue considerada como "amenazante" para Estados Unidos por lo que se inició la *Operación Wetback* para deportar miles de mexicanos. El *Programa Bracero* fue violado constantemente; fue tal la indignación de las autoridades mexicanas que se estableció el *Comité Mexicano contra el racismo*. Sin embargo, las vejaciones contra los trabajadores mexicanos fueron en aumento, de manera que el gobierno de López Mateos, luego de consultar con el gobierno estadounidense, dio por terminado el programa en 1964. En su lugar, a partir de 1965 se iniciaría el *Programa de las Maquiladoras* como mecanismo de contención, en el territorio mexicano, de la migración de trabajadores a Estados Unidos. Véase Roger Díaz de Cosío, Graciela Orozco y Esther González, *Los Mexicanos en Estados Unidos*, pp.23-24

²⁴³ José Luis Ceceña, *Op. Cit.*, pp. 126-127

²⁴⁴ En menos de una década se dieron dos devaluaciones importantes en México: la primera en 1976 que se debió principalmente, al agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador y a la variante echeverrista (o populista) de éste (fue una devaluación técnica, que corrigió una sobrevaluación que había durado cinco años); la segunda se dio en el régimen de López Portillo, 1982, la cual se presentó por una combinación de factores: sobrevaluación debido a la exportación exagerada de un solo producto, el petróleo; el abandono de la producción tradicional y un fuerte incremento en el pago de intereses de la deuda externa.

internacionales, los que, conscientes de la fragilidad de los Estados a los que habían otorgado cuantiosos préstamos, manifestaron una gran intransigencia en el cobro de los mismos. El problema se agudizó porque los países deudores contrataron más préstamos para pagar el servicio de la deuda, pero los ingresos que recibían por concepto de sus exportaciones —materias primas en la gran mayoría de los casos— tendían a disminuir porque en los mercados internacionales los precios de los hidrocarburos y otros productos primarios estaban a la baja.²⁶⁵ Así las cosas, México se incorporó al grupo de naciones sin capacidad de pago. En 1985, el presidente De la Madrid informó a las autoridades estadounidenses que las reservas internacionales del país estaban prácticamente agotadas y que no se podía continuar realizando el pago por el servicio de la deuda. Ante esta situación se produjo una fuga masiva de capitales y el país entró en una de las recesiones más graves de su historia reciente.²⁶⁶

Con todo, la decisión adoptada por México no era un hecho aislado: en 1982 le quedó claro a la comunidad financiera internacional que la crisis por el pago de la deuda estaba orillando a la formación de una especie de *club de deudores*.²⁶⁷ Lo relevante de esto es que el flujo de capitales que con motivo del pago por el servicio de la deuda efectuaban los países latinoamericanos a sus acreedores era crucial para el funcionamiento del sistema financiero internacional.

Así las cosas, los acreedores descubrieron que podían inducir políticas de estabilización y ajuste estructural en los países deudores; por lo que le encomendaron tal misión al FMI, quien definió las pautas que todo gobierno deudor debería asumir a fin de volver a ser sujeto de crédito.²⁶⁸

De ahí que pronto los países latinoamericanos formularan iniciativas conjuntas para obligar a las naciones acreedoras a reconsiderar su actitud respecto al endeudamiento.²⁶⁹ La consigna de crear un *club de deudores* no se concretó: uno de los factores fue que algunos países recientemente habían transitado a la democracia; otro

²⁶⁵ José Ángel Gurría, *La política de la deuda externa*, pp. 20-64.

²⁶⁶ El régimen de Miguel de la Madrid fue de devaluaciones constantes, pero podemos identificar dos momentos notoriamente difíciles. El primero es entre 1985 y 1986 y corresponde a los serios problemas ocasionados por el terremoto de septiembre de 1985 y la importante caída de los precios del petróleo en 1986. Finalmente, en 1987 la Bolsa Mexicana de Valores registra su peor caída y arrastra con ella la colización del peso.

²⁶⁷ Baste mencionar que Brasil se declaró en moratoria respecto a sus acreedores luego del fracaso de las negociaciones entre ambas partes. En las semanas que siguieron, el resto de los países latinoamericanos, con la excepción de Colombia, intentaron recalendarizar las condiciones de pago.

²⁶⁸ Como es sabido, el programa de estabilización y ajuste estructural fue implantado en detrimento de los sectores sociales más vulnerables de México y de los países latinoamericanos en general.

²⁶⁹ Destacó, entre otros, un documento denominado *Las bases para una respuesta latinoamericana a la crisis económica internacional*, elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe en 1983. En septiembre del mismo año, el Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de Estados Americanos organizó en Venezuela la Conferencia especializada sobre financiamiento externo en América Latina y el Caribe.

fue que los acreedores favorecieron las negociaciones con países en lo individual, sobre todo con Brasil y México, sin cuya concurrencia el club de deudores simplemente no podría existir.

En 1985 las naciones ricas, en la voz del secretario del Tesoro de Estados Unidos James Baker, dieron a conocer su visión acerca de la manera de solucionar el problema. Dicha visión es conocida como el *Plan Baker*, el cual se dio a conocer en la reunión anual del FMI y del BIRF celebrada en Seúl, y constó de tres partes: la continuación del ajuste estructural en los países deudores; el otorgamiento, por parte de la banca privada de 20,000 millones de dólares en un periodo de tres años; y el BIRF y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgarían créditos por unos 9,000 millones de dólares en los siguientes tres años.²⁷⁰ Con todo, este plan sólo lograba poner a disposición de los deudores dinero fresco para que continuaran cumpliendo con el pago del servicio de la deuda, y el problema de fondo ni siquiera era mencionado.

En 1989, el secretario del Tesoro de Estados Unidos, Nicholas Brady presentó una nueva propuesta, conocida como el *Plan Brady*, que en opinión de Ramón Tamames, puede resumirse en cuatro apartados:

1. Suspender por parte de los bancos acreedores y por un lapso de tres años, las cláusulas sobre tratamiento igualitario a todos los deudores, a fin de operar con cada uno de ellos conforme a convenios expresamente adaptados.
2. Solicitar a los deudores fórmulas contables, impositivas, así como recursos especiales y mecanismos financieros adecuados para alentar de ese modo a los bancos acreedores a participar en los programas de reducción de la deuda.
3. Plantear para todo el proceso de reducción de la deuda externa, el apoyo del BIRF con nuevos préstamos a todos los países deudores a fin de permitir su recuperación.
4. Autorizar al FMI para financiar, en condiciones especiales, programas de ajuste, aun en el supuesto de que el país deudor no hubiese alcanzado previamente un acuerdo con la banca acreedora.²⁷¹

Así, en el marco de este plan, México inició, en julio del mismo año, las negociaciones en torno a la reestructuración de su deuda, siendo así el primer país con el que se llegó a un acuerdo que abarcó 48,500 millones de dólares de deuda a partir de

²⁷⁰ Edmundo Hernández-Vela, *Op. Cit.*, p.43

²⁷¹ Ramón Tamames, *Estructura Económica Internacional*, pp. 132-136. Para mayor información sobre este plan revisar a Edmundo Hernández-Vela, *Ibid.*, pp. 60-62

tres criterios: reducción del monto principal de la deuda, reducción de los intereses y nuevo financiamiento.²⁷²

Empero, el endeudamiento externo se mantuvo como un problema latente o pospuesto capaz de resurgir en cualquier momento. El *Inter American Dialogue*,²⁷³ manifestaba que: "la carga de la deuda para América Latina es enorme. Su deuda agregada asciende actualmente a 410,000 millones de dólares, cerca de 100,000 millones más que en 1982. Cada año, América Latina paga unos 25,000 millones de dólares más en intereses que lo que obtiene por concepto de nuevos créditos. El flujo neto —que representa el 3 por ciento del crecimiento total de la región y más del 20 por ciento del valor de sus exportaciones— priva a los países latinoamericanos de nuevos recursos requeridos para la inversión y las importaciones cruciales. También provoca que los déficit presupuestales se mantengan altos, que se incremente la inflación y que se erosione la confianza en torno a la inversión."²⁷⁴

Desde 1987 a finales de 1994, México experimentó un crecimiento de la deuda externa global en un 30 por ciento al pasar de 102,400 millones de dólares a 136 000 millones para ocupar el segundo lugar en América Latina detrás de Brasil. A este hecho hay que añadir que el déficit en cuenta corriente del país se convirtió en el más alto de toda América Latina al llegar a 28,500 millones de dólares en 1994, equivalentes a tres veces el déficit comercial de Brasil y 10 veces el déficit de todos los países del istmo centroamericano.

En opinión de René Villarreal, los procesos y fases de estabilización y ajuste estructural en el país podrían dividirse en dos grandes etapas:

- En la primera (1982 a 1987), México enfrentó la crisis del endeudamiento en su máxima expresión, a la vez que su principal producto de exportación, el petróleo, tuvo una caída continua en los precios a escala global. Ambos acontecimientos determinaron que el gobierno del país diera prioridad al ajuste estructural a fin de generar los excedentes de capital requeridos para pagar la deuda, así como la absorción del shock petrolero de 1986 y los efectos del crack bursátil de 1987 sobre

²⁷² Ramón Tamames, *Ibidem*. Es importante señalar que el *Plan Brady* no fue un hecho aislado, sino una más de las condiciones que México hubo de cumplir ante la comunidad financiera internacional a fin de evitar la clasificación de país de alto riesgo que según sus acreedores, merecía.

²⁷³ El *Inter American Dialogue* es un think tank estadounidense con sede en Washington, quien publicó un reporte en 1990 con el título *The Americas in a New World*.

²⁷⁴ IAD, *The Americas in a New World*, p. 18

el mercado cambiario.²⁷⁵ También debemos recordar que en esta etapa México ingresó al AGAAC, hecho que marcó la ruptura definitiva con el antiguo modelo económico de desarrollo endógeno.

- En la segunda (1988 a 1992), el contexto proporcionó márgenes de maniobra más altos, ya que el país contó con un superávit comercial y en cuenta corriente, además de que se incrementaron sus reservas internacionales. La política comercial cobró un auge determinante en la lucha contra la inflación tratando de promover además la eficiencia del aparato productivo; se buscó reducir el déficit público eliminando el excesivo gasto gubernamental y sobre las empresas paraestatales debido al efecto negativo que estos rubros tenían sobre la balanza de cuenta corriente. En cambio, se recuperó el crecimiento económico incrementando las importaciones para favorecer al aparato productivo. Esto provocó nuevos desequilibrios en la cuenta corriente por la cantidad de insumos de importación que harían posible la producción de bienes y servicios para su venta en el mercado mundial, pero se consideraba que el desequilibrio podía ser enfrentado vía la balanza de capitales a través de la inversión extranjera.²⁷⁶

Con la reforma económica y la apertura comercial lo único que faltaba para afianzar el ingreso de inversiones al país era institucionalizar las relaciones económicas con el principal socio de los mexicanos: Estados Unidos. Fue en este contexto en el que se iniciaron las negociaciones para posibilitar la suscripción del TLCAN.

Ahora bien, una de las consecuencias más visibles de las reformas económicas en el pasado decenio fue que se redujeron considerablemente los márgenes de maniobra del gobierno mexicano frente a la comunidad internacional, particularmente respecto a Estados Unidos. Al conducir la violenta y rápida apertura comercial y el adelgazamiento de Estado, la industria nacional sufrió una crisis que hasta ahora no logra superar.²⁷⁷ Por un

²⁷⁵ El tipo de cambio, a través de la devaluación, fue el principal instrumento de ajuste empleado para enfrentar el desequilibrio externo, mismo que se combinó con un aumento en los índices de los precios al consumidor a niveles históricos.

²⁷⁶ René Villareal, *Liberalismo social y reforma del Estado*, pp. 13-17

²⁷⁷ Para las pequeñas y medianas empresas esta política de apertura ha tenido múltiples consecuencias. Por un lado, repercutió en un aumento de sus costos, ya que aumentaron los precios de los bienes y servicios públicos que el gobierno les vendía a precios subsidiados y, por otro, muchas de ellas se vieron desplazadas de los contratos públicos otorgados por las paraestatales -dichos contratos pasaron a los empresas de los nuevos grupos económicos, lo que en parte explica la creciente desigualdad en la distribución de la riqueza en el país-. Al mismo tiempo, el gobierno llevó a cabo una reducción de la inversión, redujo el mantenimiento de la infraestructura y disminuyó la ocupación de mano de obra, afectando por diversas vías a las PYMES. Éstas enfrentaron la disminución de la demanda pública y privada, así como una infraestructura deteriorada y cada vez más cara, lo que les restaba competitividad. Simultáneamente el gobierno disminuyó el gasto social, lo cual afectó fuertemente el nivel de vida de la población viéndose forzada a limitar su demanda de los bienes y servicios producidos por estas empresas. Muchas desaparecieron y las demás tuvieron que sofisticar utilidades al tener que absorber los aumentos de costos sin poder trasladarlos al consumidor para tratar de mantenerse en el mercado, además de enfrentarse a la creciente competencia externa que iba surgiendo en sus mercados.

lado, millones de trabajadores han perdido sus empleos y la generación de fuentes de trabajo no ha podido efectuarse en las proporciones requeridas; por el otro, la aplicación de las restrictivas políticas monetaria y fiscal redujo el crecimiento hasta el mínimo, produciéndose una aguda caída en la renta per capita.

Hacia diciembre de 1994, la balanza comercial arrojaba un déficit de 18,000 millones de dólares, además del vencimiento de tesobonos por otros 10,000 millones. Así las cosas, el país requería ingresos del orden de 30,000 millones de dólares para hacer frente a ambos rubros. El problema se agudizó porque, debido a la inestabilidad social y política generada por los asesinatos de Luis Donaldo Colosio y José Francisco Ruiz Massieu, además de la insurrección zapatista, salieron del país miles de millones de dólares, a la vez que los inversionistas considerando a México como un lugar "de alto riesgo" no colocaron capitales productivos en las cantidades esperadas, con todo y que en ese año entró en vigor el TLCAN que presuntamente sería un imán para las Inversiones Extranjeras Directas en el territorio nacional. Así las cosas, a finales de diciembre las reservas internacionales del país estaban prácticamente agotadas y sobrevino la crisis.²⁷⁸

Estados Unidos se apresuró a ofrecer un paquete de rescate financiero a la economía mexicana por un valor de 51,000 millones de dólares debido al temor de que el llamado efecto *téquila* sacudiera al sistema financiero internacional con consecuencias devastadoras para todos los países, especialmente los industrializados. Con este hecho quedó demostrada la vulnerabilidad de México: de ser sujeto de crédito y país de bajo riesgo, pasó a convertirse en un territorio altamente inestable, afectado no sólo por la crisis económica en sí, sino también por el malestar social y los desajustes políticos.

Como podemos corroborar con lo esbozado en la presente investigación, las crisis de 1976, 1982, 1987, y 1994 establecen ya una periodicidad que además revela recesiones cada vez más severas. México ha suscrito hasta ahora siete cartas de intención con el FMI, cuando el propio Fondo en sus estatutos prevé que su apoyo debe ser excepcional, asumiendo que una vez otorgados los créditos a un país determinado, éste tome las medidas pertinentes para sanear su economía y no vuelva a recurrir a la institución. México es la prueba del fracaso de los objetivos del FMI, ya que no sólo ha recurrido a este organismo en varias ocasiones, sino que además, los compromisos de ajuste y la magnitud de los créditos cada vez han sido más altos.

Así las cosas, no podemos soslayar que el comercio exterior es visto como esencial para la economía mexicana: es una fuente de materias primas de insumos para la

Para más información sobre este tema revisar a Isabel Rueda Pelro, *Las empresas integradoras en México*, pp. 19-78

²⁷⁸ Macario Schettlino, *Op. Cit.*, p. 10

industria y de bienes de capital, así como una forma de incrementar el ingreso nacional y el bienestar. Asimismo es una fuente necesaria de ingresos para que México pueda pagar su deuda externa.

Ahora bien, la opinión que emite la OMC²⁷⁹ sobre la política comercial externa mexicana es buena. Habla de que el caso de México es ejemplar: debido a la rápida apertura comercial, a la institucionalización de sus relaciones comerciales por medio de la suscripción de diversos acuerdos comerciales, así como su participación en diversos foros comerciales, como el Foro Económico Asia-Pacífico, y la Asociación Latinoamericana de Integración, entre otros.

Sin embargo, para la OMC también hay áreas que le preocupan, destacando la dependencia considerable de México respecto al mercado estadounidense, la creciente brecha que se abre entre tasas arancelarias preferenciales y las de la nación más favorecida, y el impacto sobre terceros de las reglas del TLCAN en términos de la valuación aduanal y las reglas de origen; así como el uso intenso de medidas antidumping por parte de México, las cuales generan incertidumbre entre sus socios comerciales, además de limitar las reformas económicas realizadas.

Para la OMC también es de interés la manera en que operan las maquiladoras en México, las cuales, reconoce, tienen una gran relevancia para la economía nacional. Empero, insiste en el hecho de que las maquiladoras están divorciadas de la economía doméstica, lo cual impide que los beneficios que reporta sean repartidos en México. También insistieron en conocer las condiciones para la inversión y el comercio en servicios y manifestaron su beneplácito por la activa participación mexicana en las negociaciones actuales.

En suma, la OMC manifestó su satisfacción por el programa continuo de liberalización comercial y reforma económica de México, a pesar de las dificultades enfrentadas en fechas recientes; concluyó que gracias a la apertura, México pudo recuperarse de la recesión experimentada en 1995. Por último, alentó a México a mantener una participación positiva en la OMC.²⁸⁰

Como se ve, a pesar de que se han dado pasos concretos por parte del gobierno mexicano para compatibilizar la política comercial externa con las metas el

²⁷⁹ El propósito de las revisiones que hace la OMC sobre sus miembros es la de monitorear la correspondencia entre las políticas comerciales de los países respecto a las reglas y objetivos del sistema multilateral de comercio. Se espera que la distancia entre unos y otros sea pequeña, pero de ser abismal, se invita a los países en cuestión a que desarrollen una apertura y deregulación conducentes a eliminar los obstáculos a los flujos de bienes y servicios procedentes del exterior.

²⁸⁰ Para más información revisar www.wto.org

multilateralismo que pregona la OMC falta mucho por hacer. Lo más interesante, sin lugar a dudas, es la percepción que se tiene en esa institución, del TLCAN (entendido como un proceso de regionalización en el que las relaciones entre sus miembros crecen aceleradamente y provocan, por ende, efectos discriminatorios hacia el resto del mundo) y el problema de la enorme dependencia que mantiene México respecto a Estados Unidos (que tendría que ser revertida a partir del fortalecimiento de las relaciones con otras regiones o mercados no tradicionales).

2.13. México y el TLCAN

México cuenta con acceso seguro y preferencial a los mercados de 32 países en tres continentes.²⁶¹ Pero de todos los vínculos comerciales contratados por él, podemos asegurar que el TLCAN es el más importante, dada la intensidad de los vínculos con los países participantes; especialmente con Estados Unidos.

Es indudable que a lo largo de la puesta en marcha del TLCAN se ha favorecido el crecimiento del comercio entre los países involucrados. Ésta es una consecuencia predecible de la eliminación de obstáculos tarifarios y del flujo de las inversiones: a menores barreras, mayores incentivos para profundizar la relación.

En 1997 México se convirtió en el segundo socio comercial de Estados Unidos, desplazando de esa posición a Japón —siendo Canadá su principal socio comercial—. Los analistas afirman que de mantenerse la tendencia explosiva de crecimiento en las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, los mexicanos podrían ser, en diez años sus socios principales.²⁶²

El comercio México-Canadá también ha crecido, aun cuando, por la hegemonía de la economía estadounidense sobre estos dos se da un asunto trilateral.²⁶³ De ahí que los montos registrados sean muy inferiores a los que pueden observarse en los lazos de cada uno de estos Estados con la Unión Americana.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

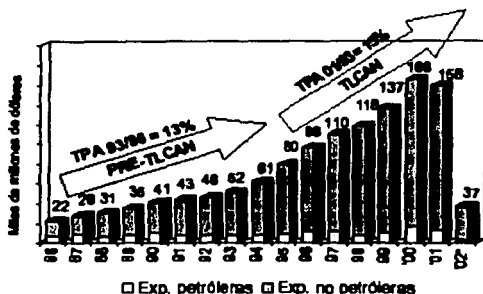
²⁶¹ Para mayor información revisar el Anexo 14.

²⁶² Véase "México desplazará a Canadá como primer socio comercial de Estados Unidos: SECOFI" en *Unomásuno*, 24 de julio de 1998, p.19.

²⁶³ Esta apreciación deriva del reconocimiento de que tanto México como Canadá destinan tres cuartas partes de su comercio exterior a Estados Unidos. Véase Pedro Castro Martínez, "Comercio e Inversiones México-Canadá: un asunto trilateral", en *Comercio Exterior*, mayo de 1993, p. 504.

Gráfica 26

Comercio total de México



Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO

- TPA = Tasa Promedio Anual
- ene-mar

En el 2001, las exportaciones totales de bienes mexicanos sumaron 158,500 millones de dólares²⁸⁴ (de las cuales, en Norteamérica sumaron 143,300 millones de dólares)²⁸⁵, más del triple de las registradas en 1993 (52,000 millones de dólares).

Ahora bien, en cuanto a las importaciones podemos decir que en el 2001, los 168,300 millones de dólares de compras totales que México realizó al resto del mundo representan un incremento de 2.6 veces a las registradas en 1993.²⁸⁶

Tras reformar la Ley de Inversión Extranjera y suscribir diversos tratados de libre comercio y de inversión, se ha aumentado significativamente el atractivo de invertir en el país.

Entre 1994 y diciembre del 2001, México recibió 111,800 millones de dólares en IED, manteniéndose como uno de los principales países receptores de inversión extranjera entre los países en desarrollo.

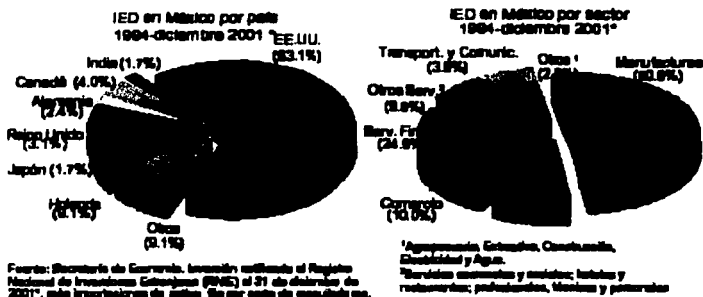
²⁸⁴ México ha diversificado sectorialmente sus exportaciones. En 1982, los hidrocarburos representaban más del 67 por ciento de las ventas al exterior, en el 2001, 89 por ciento de las exportaciones fueron manufacturas.

²⁸⁵ A Estados Unidos se destinan 140,200 millones de dólares, y a Canadá 3,000 millones de dólares. Secretaría de Economía, en www.economia.gob.mx

²⁸⁶ A Norteamérica se le compraron bienes por un monto de 118,000 millones de dólares, de los cuales a Estados Unidos le corresponden 113,700 millones de dólares, y a Canadá 4,000 millones de dólares. Secretaría de Economía, en www.economia.gob.mx

Gráfica 27

Inversión Extranjera Directa en México por país y por sector



Fuente: Secretaría de Economía

Actualmente, más del 71 por ciento de la IED que México recibe proviene de Estados Unidos y Canadá.²⁸⁷ Estas inversiones se traducen en empleos, transferencia de tecnología, oportunidades de exportación indirecta a través de cadenas de proveedores y en capacitación para trabajadores y ejecutivos.²⁸⁸

2.14. Aproximaciones capitulares

En el ámbito regional podemos afirmar que el TLCAN ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. Hoy Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo.

En cuanto a los aciertos del TLCAN podemos decir que ha cumplido con las metas de fomentar el comercio y atraer inversiones; así como ha establecido un marco jurídico que promueve el desarrollo de la IED de acuerdo a las oportunidades de comercio y no a los vaivenes políticos.

En cuanto a los errores, vemos que no ha cumplido de manera satisfactoria las expectativas sobre creación de empleos bien pagados y distribución de inversión; de

²⁸⁷ Para mayor información revisar a Jorge Basave "La Inversión Extranjera Directa de las Corporaciones Empresariales Mexicanas", en Jorge Basave (coord.) *Empresas mexicanas ante la globalización*, pp. 243-280

²⁸⁸ Las empresas con IED emplean a más del 20 por ciento del total de los trabajadores en el sector formal del país.

hecho el tratado ha reforzado condiciones que perpetúan el desarrollo desequilibrado y los bajos ingresos y, por lo tanto, la migración y el atraso en algunos sectores económicos.

Con el TLCAN se ha favorecido el crecimiento del comercio entre los países involucrados; lo cual es una consecuencia predecible de la eliminación de obstáculos tarifarios y del flujo de inversiones: pero no por eso se han mejorado los niveles de vida. Inclusive ha aumentado el número de pobres.

Ahora bien, en cuanto a los socios podemos decir que tanto México como Canadá tienen en Estados Unidos a su principal socio comercial e inversionista; de ahí que asumieran al acuerdo comercial, como instrumento jurídico que les daría certidumbre y acceso al mercado estadounidense, así como la posibilidad de dirimir las controversias a través de mecanismos pactados conjuntamente en la forma de paneles.

De la relación bilateral México - Canadá, podemos afirmar que el TLCAN ha creado el marco para fortalecer esta relación; con la entrada en vigor de éste, Canadá se convirtió en el cuarto mercado para los productos mexicanos, y México se ha convertido en su tercer socio comercial. El crecimiento de los vínculos comerciales ha sido ciertamente espectacular, aunque no hay que olvidar que el punto de partida fue bajo.

Pero el comercial no es el único ámbito importante a desarrollar, por lo que hay que esforzarnos en fomentar los restantes. De tal manera, nos aventuramos a afirmar que falta mucho para que Canadá conozca a México, y viceversa, y será necesario que haya una colaboración más intensa entre académicos, intelectuales, empresarios y figuras políticas de los dos países para que se eviten errores de percepción y se hagan mayores los lazos entre éstos, evitando así la relación triangular que siempre ha imperado.

De la relación bilateral México - Estados Unidos podemos decir que se ha acrecentado. Con la entrada en vigor del TLCAN, el comercio bilateral se ha triplicado; aunque éste ha sido siempre muy alto (Estados Unidos es nuestro principal socio comercial y México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses).

La continentalización de México es una tendencia histórica que con el advenimiento del TLCAN no hace sino reforzar los vínculos entre los mexicanos y los estadounidenses tanto en la esfera de comercio como en la de las inversiones extranjeras. La norteamericanización de México parece irreversible.

Ahora bien, hay que recordar que el contexto en el que se creó el TLCAN es el de la apertura comercial y liberalización financiera que México realizó -en los ochentas- para insertarse en el marco global. México llevó a cabo varias reformas que redujeron

considerablemente los márgenes de manobra del gobierno mexicano frente a la comunidad internacional, particularmente respecto a Estados Unidos.

En este contexto es en el que vemos que la revolución de las comunicaciones quedó fuera, ya que todos los esfuerzos se centraron en la apertura comercial y financiera en detrimento de dicha revolución. Y peor aun, no hemos sabido aprovechar la revolución de la informática y las comunicaciones para alentar nuestra industria en este escenario competitivo; por el contrario, dicha industria continua sufriendo repercusiones severas de las cuales la mayoría de las veces no ha logrado salir adelante.

Al conducir la violenta y rápida apertura comercial y adelgazamiento de Estado, la industria nacional sufrió una crisis que hasta ahora no logra superar. Por un lado millones de trabajadores han perdido sus empleos y la generación de fuentes de trabajo no ha podido efectuarse en las proporciones requeridas; por el otro, la aplicación de las restrictivas políticas monetaria y fiscal redujo el crecimiento hasta el mínimo produciéndose una aguda caída en la renta per capita.

Para las pequeñas y medianas empresas esta política de apertura ha tenido múltiples consecuencias: en general éstas se han vuelto más vulnerables. Para estas empresas es muy difícil competir con las mercancías importadas, las cuales son producidas con tecnología más avanzada, con una organización del trabajo más eficiente, fuerza de trabajo calificada y, en consecuencia, con menores costos que pueden reflejarse en precios más bajos.

Por otro lado, dicha apertura repercutió en un aumento de los costos de las PYMES, ya que aumentaron los precios de los bienes y servicios públicos que el gobierno les vendía a precios subsidiados. Al mismo tiempo, el gobierno llevó a cabo una reducción de la inversión, redujo el mantenimiento de la infraestructura y disminuyó la ocupación de mano de obra, afectándolas así por diversas vías. Éstas enfrentaron la disminución de la demanda pública y privada, así como una infraestructura deteriorada y cada vez más cara, lo que les restaba competitividad. Muchas desaparecieron y las demás tuvieron que sacrificar utilidades al tener que absorber los aumentos de costos sin poder trasladarlos al consumidor para tratar de mantenerse en el mercado, además, claro está, de enfrentarse a la creciente competencia externa que iba penetrando en sus mercados.

**Marco local: el impacto de Internet en las pequeñas y medianas empresas
(PYMES) de México**

Puesto que el lenguaje no es un enlace faltante sino un factor de unificación, la red es indudablemente la clave para este cambio profundo en la economía mundial.

Fernando Espuelas
(Creador de StarMedia Network)

3.1. Las implicaciones de la globalización y la regionalización para México y sus empresas

La reconfiguración del espacio mundial le brindó a México a partir de los años sesenta las siguientes posibilidades:

- a) Acceso al crédito generado en los nuevos circuitos financieros, con lo cual se expandieron las posibilidades de endeudamiento externo del país;
- b) Nuevos mercados que valoraban la mano de obra barata y otros recursos disponibles en la fabricación de manufacturas ligeras y posteriormente de productos más elaborados;
- c) Inversiones productivas que podían expandir la capacidad doméstica de producción e integrar al país a la nueva división internacional del trabajo.

Para potenciar estos efectos desde principios de los sesentas se implantaron en México diversas reformas que afectaron la gestión macroeconómica y fomentaron actividades vinculadas al mercado mundial.

¿Cómo fueron aprovechadas las nuevas posibilidades que brindaba la globalización? Para responder a esta pregunta habría que distinguir dos etapas que conciernen a la modalidad de interacción en el nuevo contexto internacional. La primera comenzó con las reformas de los años sesenta que intentaban "estabilizar" el comportamiento de la economía para lograr una nueva inserción internacional. Desafortunadamente, pese a que la recepción de recursos financieros creció de manera sostenida, sobre todo durante los años setenta, la reinserción internacional quedó truncada y posteriormente detonó una crisis en la cual operaron causas de índole interna y externas.²⁸⁹ La segunda etapa comienza hacia mediados o fines de los ochentas,

²⁸⁹ Para mayor información revisar Bela Balassa, "La política de comercio exterior de México", *Comercio Exterior*, vol. 33, núm 3, marzo de 1983. En este artículo Balassa, quien fue el principal asesor externo del gobierno mexicano en la implementación de la reforma de los años setenta tendiente a aumentar el papel de las exportaciones industriales, explica las causas del fracaso del proyecto.

cuando superado un interregno de inestabilidad macroeconómica, cobra fuerzas un nuevo proceso de reinserción internacional.²⁹⁰

El proceso de reinserción internacional que arrancó en los años sesenta fracasó porque las reformas internas no lograron la continuidad necesaria para que la economía interna adecuara su funcionamiento a la nueva lógica del mercado mundial. Esta falta de continuidad no reflejaba, como sostienen las interpretaciones tradicionales, la hostilidad del espacio mundial, sino de una correlación doméstica de fuerzas que era desfavorable a una modalidad más abierta e intensiva basada en el desarrollo de las exportaciones industriales. Por lo tanto, los intereses proteccionistas gestados durante la primera etapa de la sustitución de importaciones se impusieron sobre los intereses aperturistas y pro exportadores y predominó la modalidad errada y burocratizada de desarrollo económico. En consecuencia se sobredimensionó el endeudamiento externo, y la ampliación de la capacidad productiva vinculada a las inversiones internacionales no se tradujo en acumulación endógena de conocimiento tecnológico que elevara la competitividad internacional del aparato productivo como sucedió en Corea, Taiwán, Singapur o Hong Kong.

La crisis estructural que detonó a principios de los ochentas, si bien redefinió la correlación de fuerzas y posibilitó la apertura de la economía minó la credibilidad del Estado interventor tradicional y dificultó el surgimiento de un intervencionismo no burocrático. Por lo tanto la apertura comercial que tuvo lugar a partir de mediados de los ochentas sólo puede entenderse a partir de la crisis de la vieja modalidad de la intervención estatal. Partiendo de lo anterior, analizaremos brevemente algunas de las principales características de la apertura comercial y financiera para referirnos después a los efectos en el aparato productivo y en el sistema financiero.

Dado el acotamiento del margen de maniobra estatal, la apertura del mercado interno fue muy acelerada y estuvo sometida a varios cambios de orientación.²⁹¹ En un principio la apertura se definió como un proceso multilateral basado en una evaluación positiva de los alcances de la globalización; sin embargo, ante la falta de respuesta europea y japonesa se le dio un enfoque bilateral del cual surgió el TLCAN.²⁹² La integración de *facto* entre México y Estados Unidos se estaba fortaleciendo desde

... Sobre decir, que en esta segunda etapa, ante la existencia de una crisis social aguda, se redujo el margen de maniobra para implementar nuevas estrategias y los costos y beneficios sociales de la reinserción se repartieron muy desigualmente.

... Para una comparación de los ritmos de la apertura en América Latina y Asia véase a Manuel Agosin, "Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas", en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 21, 1992

... Rogelio Ramírez de la O, "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte desde una perspectiva mexicana", en Steven Gliberman y M. Walker (comps.), *El TLC un enfoque tradicional*, 1994

principios de los ochentas -como comentamos anteriormente-, de modo que, pese a diversos obstáculos iniciales, con la posterior formalización llegó a adquirir una enorme potencialidad para ambos países. Otra característica determinante de la apertura fue la ausencia de coordinación entre el sector público y el empresarial, de manera que, para utilizar la terminología de Robert Wade, en lugar de que el Estado guiara al mercado, este último impuso su lógica al Estado y a los agentes productivos. El Estado se apegó a una lógica neutra o pasiva, tendiendo a actuar más bien a posteriori como respuesta a desajustes o demandas planteadas por los sectores afectados. Por su parte, la apertura financiera, esto es, la liberalización de la cuenta de capital, se produjo en pleno auge de los mercados emergentes y su modalidad se adecuó a las demandas formuladas por los grandes grupos de capital nacional que intentaban internacionalizarse. En consecuencia también la apertura financiera fue fulminante, propició la especulación y redujo el margen de maniobra para efectuar una nueva gestión macroeconómica.

Ahora bien, dentro de las implicaciones productivas podemos decir que la fuerte incidencia de las importaciones y la necesidad de exportar impactaron profundamente la estructura productiva de nuestro país. Disminuyó el peso de la industria manufacturera y aumentó el de los servicios, especialmente los financieros y los de comunicaciones y transportes. La manufactura se volvió más eficiente y especializada aumentando, al igual que en otros países de América Latina,²⁹³ el peso de las industrias intensivas en capital que procesan productos naturales (celulosa, petroquímicos, hierro y acero, cemento y otros minerales no metálicos, etcétera). También aumentó el peso de la industria automotriz y en menor medida de la electrónica, ambas con un nuevo perfil tecnológico. En oposición a estos tres casos que podemos agrupar como dinámicos, el complejo metalmeccánico que cumplió un papel central en el proceso de sustitución de importaciones tendió a desarticularse, por lo cual la participación de las ramas de bienes de capital y de consumo duradero descendió. Igualmente dos de las principales industrias tradicionales, como la textil y del calzado, experimentaron un fuerte retroceso ante la competencia externa.²⁹⁴

A nivel empresarial la respuesta fue heterogénea, ya que los ganadores fueron las grandes empresas constituidas durante la etapa tardía de la sustitución de

²⁹³ J. M. Benavente, "La transformación de la estructura industrial en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 68, 1996, pp. 70-71.

²⁹⁴ Sin embargo, la firma del TLCAN y la devaluación temporal producida por la crisis financiera impulsaron a un sector de la industria textil y a la de confección que ha ganado una fuerte participación en el mercado estadounidense.

importaciones.²⁹⁵ En contraste las PYMES, en general, salieron perdiendo, ya que ante la libertad para importar bienes finales e insumos muchas fueron desplazadas de las cadenas productivas.²⁹⁶

En virtud de la naturaleza defensiva de la reconversión industrial, generalmente el aumento de la eficiencia productiva implicó una fuerte expulsión de mano de obra y el aumento de la intensidad laboral. Las empresas que efectúan ingeniería de proceso racionalizaron sus operaciones, tendiendo a concentrarse en el ensamble final a partir de la importación de partes y componentes. El concentrarse en las fases de ensamble implica perder una buena parte del campo de interacción del cual depende el aprendizaje tecnológico, por ejemplo en el mantenimiento y adaptación del equipo, diseño de producto, ampliación de líneas de producción, etcétera. El significado de fondo de esta nueva situación puede captarse mejor si se compara con las condiciones propias de la sustitución de importaciones. Por ejemplo, en la industrial metalmeccánica dedicada a la sustitución existió un campo muy activo de pequeñas empresas familiares que lograron expandirse coplando diseños de productos extranjeros anticuados, realizando ingeniería de reversa y abasteciéndose con piezas y partes fabricadas artesanalmente.²⁹⁷ De este modo tales empresas acumularon ciertas habilidades de ingeniería y destrezas técnicas que permitieron abastecer la demanda regional o incluso nacional; el problema radicó en la incapacidad de avanzar más allá de esta situación.

Paradójicamente, la nueva empresa carece de lo que le sobraba a la empresa tradicional, aunque tiene la superioridad de que opera en un ambiente más abierto y competitivo. Pero la nueva empresa no sólo se ha desintegrado verticalmente, sino que ha visto cómo la frontera tecnológica se ha alejado como resultado de la rápida sucesión de innovaciones radicales en productos y procesos, lo que hace más difícil resumir un

²⁹⁵ La empresa dominante además de por su tamaño destaca por su complejidad, ya que por lo general integra al lado de las actividades estrictamente productivas otras de naturaleza cíclica como banca y comercio, con lo que tiene una gran capacidad para generar flujos monetarios que facilitan su vinculación a los mercados bursátiles a los que han logrado dominar.

²⁹⁶ La vulnerabilidad de las PYMES mexicanas aumenta con la abrupta apertura del comercio exterior a partir de 1986, año en que nuestro país ingresó al AGAAC. Para estas empresas es muy difícil competir con las mercancías importadas, las cuales son producidas con tecnología más avanzada, con una organización del trabajo más eficiente, fuerza de trabajo calificada y, en consecuencia, con menores costos que pueden reflejarse en precios más bajos. A los problemas de menor competitividad se agrega la restricción de la demanda interna por efecto de la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo durante las últimas décadas, pero aún más al agudizarse la crisis en 1995.

Para incrementar la productividad de las PYMES es necesario destinar mayores recursos a la investigación para asimilar y adaptar la tecnología más adecuada a las condiciones de nuestro país y en cada actividad económica. Al mismo tiempo, debe impulsarse el desarrollo tecnológico y la innovación de productos, procesos productivos y administrativos, así como de las formas de comercialización. Esto lo veremos con más detalle en páginas posteriores.

²⁹⁷ J. M. Benavente, *Op. Cit.*, p. 71

modelo con mayor grado de integración y capacidad para interactuar tecnológicamente.²⁹⁸

Sin embargo, dentro de esa tendencia general cabe diferenciar el caso de la industria de autopartes y de electrónica. En el primero, gracias a la influencia de los complejos automotrices y al papel del TLCAN surgió un nuevo tipo de empresa nacional que ha ido más allá de las actividades de ensamble, compenetrándose con la fabricación de productos complejos con alto grado de interacción con los grandes usuarios y con otras empresas especializadas del mismo sector.²⁹⁹ A pesar de que se trata de pequeñas empresas éstas no son independientes, ya que sus accionistas mayoritarios son los grandes conglomerados exportadores como Alfa o Desc, cuyas reservas financieras facilitaron el proceso de aprendizaje tecnológico. En cambio en la electrónica, aunque existe el mismo dinamismo y el TLCAN ha creado nuevas oportunidades, está prácticamente ausente el agente productivo doméstico, predominando casi totalmente la modalidad maquiladora, es decir, empresas creadas por una matriz que contrata directamente la mano de obra y organiza enteramente la producción para reexportar el producto ensamblado.

Una modalidad intermedia entre la industria de autopartes y la electrónica la constituye la industria de confección, que gracias a la firma del TLCAN ha comenzado a reorganizarse siguiendo nuevos principios. En este caso ha sido determinante no sólo la demanda para el mercado estadounidense sino la homogeneización de las normas productivas (métodos de distribución, definición de derechos de propiedad, gustos del consumidor, etcétera), con lo cual se ha multiplicado las asociaciones entre empresas mexicanas y estadounidenses para producir conjuntamente para ambos mercados.

Ahora bien, dentro de las implicaciones financieras podemos decir que la liberalización y globalización financieras dejaron sentir sus efectos en México cuando comenzó el boom de los mercados emergentes a partir de fines de los años ochenta.

México se encontró en una situación privilegiada que le permitió absorber la mayor parte de la inversión en cartera efectuada en los países de América Latina.³⁰⁰ La elevada participación en dicha inversión se explica fundamentalmente por dos factores: por el surgimiento de un núcleo empresarial reconvertido que comenzó a

²⁹⁸ La alternativa parece estar en la integración de redes productivas —como son las empresas integradoras o la subcontratación—, más que en la reintegración vertical de una misma empresa.

²⁹⁹ José Carlos Ramírez, "Los modelos de organización de las industrias de exportación en México", *Comercio Exterior*, Vol. 47, Núm. 1, enero 1997.

³⁰⁰ Robert Davlin, R. French-Davis y Stephany Griffith-Jones, "Flujos de capital y el desarrollo en los noventa: Implicaciones para las políticas económicas", en *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 27, enero-junio 1995.

internacionalizarse y consecuentemente a atraer recursos externos,³⁰¹ y por la política deliberada del Estado mexicano orientada a incrementar la captación de recursos externos.³⁰² El Estado mexicano adoptó esta estrategia atendiendo consideraciones teóricas, así como también en respuesta a las presiones ejercidas por los grupos de capital financiero privado, que deseaban participar en el auge de los mercados emergente.³⁰³

Aunque México recibió mayores recursos externos, quedó atrás de Argentina y Chile en términos de desarrollo económico, lo cual indica que el país desaprovechó parte del potencial que brindaba el boom de los mercados emergentes.³⁰⁴

La gran afluencia de capital externo afectó la gestión macroeconómica a partir de la apreciación en el tipo de cambio. Dicha apreciación fue inicialmente bienvenida ya que permitió consolidar el ataque contra la inflación.³⁰⁵ Sin embargo, dejó un legado desfavorable ya que alentó el crecimiento de las importaciones y así como el consumo; lo cual, a su vez, afectó la producción de una doble manera: a través de la disminución de los gastos de inversión y el abaratamiento de las importaciones. Dicho abaratamiento provocó una apertura mayor a las importaciones, lo que a su vez incrementó la presión sobre la planta productiva y los costos del ajuste provocados por la reinserción en el mercado mundial. A la larga el aumento del déficit en cuenta corriente y la apreciación cambiaría resultaron ingobernables y tuvieron un papel determinante en la crisis financiera de 1995.³⁰⁶

La globalización financiera favoreció considerablemente a los grupos de capital financiero donde radica la nueva fuerza motora de la economía. Gracias a los recursos y oportunidades a que tuvieron acceso iniciaron un proceso de internacionalización, pero también debieron aceptar un mayor grado de injerencia del capital externo en sus espacios domésticos de valorización de capital. Tanto la internacionalización de sus operaciones financieras y productivas como la vinculación o competencia con empresas extranjeras en el mercado interno no son procesos nuevos, ya que tienen importantes antecedentes en los años sesenta y setenta. Sin embargo, a partir de los años noventa la lógica es muy diferente, ya que la mayor parte de los grupos de capital financiero ha

³⁰¹ Principalmente de Estados Unidos, en cantidades sustanciales.

³⁰² Esto se dio a través de un régimen tributario muy favorable a las ganancias de capital generadas en la Bolsa y a las operaciones de endeudamiento empresarial en el exterior.

³⁰³ Del lado teórico las autoridades tendieron a aceptar el punto de vista ortodoxo que señala que los mercados financieros podrán autorregularse en tanto se garantice su libre operación y que ello permitirá una asignación eficiente de recursos.

³⁰⁴ *Ibidem*

³⁰⁵ R. French-Davis y Helmut Reisen, *Flujos de capital y el desarrollo en los noventa*, 1997

³⁰⁶ Esta crisis se vio precipitada por la volatilidad de los flujos externos de capital, pero la falta de flexibilidad de la política cambiaria y la negativa a adoptar salvaguardas contra la entrada indiscriminada de capital a corto plazo fueron más determinantes. Miguel Ángel Rivera Ríos, *México: modernización capitalista y crisis*, pp. 89-100.

cambiado de estrategia y la internacionalización tiende a ser el objetivo fundamental de las mismas, como lo expresa la creciente participación de las exportaciones, el endeudamiento externo, las emisiones accionarias y las asociaciones con empresas extranjeras cuyo nivel no sólo es cualitativamente superior al pasado, sino de una calidad diferente.

Las grandes empresas ejercieron un fuerte efecto de atracción de capital externo que se invirtió masivamente en la Bolsa de Valores con la expectativa de aprovechar el extraordinario incremento de valor de los títulos accionarios de dichas empresas. También, gracias a la flexibilización de las normas regulatorias y al nuevo entorno creado por la apertura y la privatización, se recuperó la inversión extranjera. La inversión de portafolio era casi insignificante antes de 1989 pero repuntó a partir de 1990, año en que supera a la inversión directa.³⁰⁷ La crisis financiera provocó un desplome en los flujos extranjeros invertidos en la Bolsa, aunque el efecto en la inversión directa fue mucho menor. El hecho de que en 1996 la inversión de portafolio se recuperó de nuevo duplicando el monto de la IED indica que la gran empresa recuperó el lugar antes de la crisis financiera. Aunque no se dispone de datos agregados que indiquen el porcentaje del capital captado por colocación de acciones que se destina directamente a la inversión productiva de la empresa.³⁰⁸

La adquisición de activos productivos en el exterior cobró importancia entre los grupos empresariales mexicanos no sólo debido al nuevo entorno internacional, sino a las posibilidades que brindó la sobrevaluación cambiaria del periodo 1990-1993, que aumentó indirectamente el poder de compra internacional del peso mexicano. Aunque existen variantes en cuanto a objetivos y métodos de adquisición de activos en el exterior, la más novedosa de ellas, seguida por Vitro, Cemex o Televisa fue la de convertirse en empresas transnacionales mediante la integración de sus actividades productivas más allá de las fronteras nacionales. El éxito del proceso dejó de depender de la posición lograda por el grupo a nivel doméstico, para quedar determinada por la capacidad innovadora y su efecto en los mercados externos.

Las operaciones de Cemex, Bimbo, Gruma y otras empresas que desarrollaron estrategias de expansión internacional tuvieron éxito no porque ofrecieran productos novedosos en el mercado, sino porque capitalizaron diversas ventajas que estaban a su alcance. En el caso de Cemex, considerada una verdadera empresa transnacional, el

³⁰⁷ En 1993 llegó siendo más de cinco veces superior a la directa, lo que expresaba la euforia por los valores emitidos por las empresas mexicanas.

³⁰⁸ Alejandra Salas-Parras, "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", en *Revista de la CEPAL*, Núm. 65, 1998, p. 143

éxito dependió en gran parte de la capacidad para adquirir plantas en el extranjero, aprovechando fundamentalmente desde fines de los ochentas las ventajas de empresas de mercado emergentes para colocar masivamente instrumentos de deuda entre inversionistas internacionales y así financiar las adquisiciones.³⁰⁹ En el caso de empresas como Bimbo o el grupo Maseca fueron decisivos los factores culturales que les permiten contar con un mercado en Estados Unidos que se puede considerar como una prolongación supranacional de su base doméstica.

La asociación con empresas extranjeras (joint-ventures y asociaciones estratégicas, entre otras) ha proliferado también como una respuesta a las nuevas condiciones creadas por la apertura y la firma del TLCAN.³¹⁰

En la estrategia de inversión centrada en el territorio nacional la empresa mexicana, aprovechando su dominio del mercado interno o su fuerte presencia en el mismo lograda por años, se asocia con empresas extranjeras para tener acceso a tecnología, mejorar las redes de distribución y mercadeo, financiamiento complementario, etcétera, sin ceder los derechos de mayoría. El grupo Alfa es quizá el mejor ejemplo de esta clase, toda vez que ha efectuado múltiples acuerdos con empresas extranjeras para abastecer el mercado interno, y la exportación aparece generalmente como un objetivo subsidiario. Onexa, Versax y Nemax son ejemplos recientes de empresas conjuntas creadas por Alfa y socios extranjeros para abastecer el mercado interno. Aunque los incentivos para crear empresas conjuntas con estas características sigue vigente, la crisis financiera de 1995 tendió a modificar la relación de fuerzas, de manera que dejó de ser una norma que los grupos financieros mexicanos mantuvieran ciertos espacios exclusivos o sigieran siendo los accionistas mayoritarios. A causa de los efectos de la crisis financiera empresas industriales, comerciales o bancos se vieron obligados a abrir su puertas a los inversionistas extranjeros frecuentemente como socios mayoritarios. Las consecuencias de este nuevo modelo de asociación son muy diversas y podrían irse redefiniendo en el futuro, pero es más o menos claro el hecho de que el estatus que gozaron los grupos de capital financiero en su mejor momento, es decir, entre fines de los ochentas y primera mitad de los noventas, se ha deteriorado. La competencia en el mercado interno se ha vuelto más intensa, con lo cual ha disminuido la posibilidad de negociar con socios extranjeros potenciales a partir de una posición interna consolidada.

³⁰⁹ María A. Pozas, *Competitividad emergente y capital internacional. El caso de Monterrey*, p. 17

³¹⁰ Pozas distingue las asociaciones centradas en territorio nacional de las otras variantes que implican operación en el extranjero. *Ibid.*, p. 13

Asimismo, ciertas prerrogativas para adquirir activos en el extranjero han dejado de existir o pasado a ser menos accesibles, por lo que para transnacionalizarse deberán seguir la vía de otras compañías en el mundo, esto es adoptar procesos superiores de producción u ofrecer productos verdaderamente novedosos.

3.2. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

En la actual economía mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y los mercados de capital, la liberalización del comercio, el intercambio entre los grandes bloques regionales y una revolución informática y en comunicaciones, creándose así, literalmente un comercio mundial. Esta evolución origina un permanente proceso de reestructuración industrial, comercial y organizativa a efectos de conformar estructuras más productivas y flexibles. En este contexto encontramos que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ocupan un lugar preponderante debido a que son los pilares fundamentales de las economías nacionales.³¹¹

Ahora bien, definir lo que es una PYME resulta ser algo complejo y arbitrario ya que varía según el contexto donde éstas se muevan; cada país toma en cuenta criterios diferentes para su definición.

En México hasta el 30 de marzo de 1999, la SECOFI clasificaba a las empresas de acuerdo con el número de trabajadores y sus ventas anuales, independientemente de su actividad, en micro: de uno a 15 trabajadores y ventas anuales hasta 900,000 pesos; pequeña: de 16 a 100 trabajadores y ventas de 900,000. a 9 millones de pesos; mediana: de 101 a 205 trabajadores y ventas de más de 9 millones de pesos hasta 20 millones, y grandes; de más de 250 trabajadores y venta anuales superiores de 20 millones de pesos.³¹²

A partir de la fecha señalada y siguiendo la tendencia en otros países, se clasifica a las empresas mexicanas de acuerdo con el número de trabajadores y el sector de actividad en que se ubican, pero sin considerar el monto de sus ventas anuales, en los siguientes rangos: en la *industria*, son micro las empresas que cuentan con 30 trabajadores como máximo, pequeñas las que tienen entre 31 y 100, medianas las que emplean de 101 a 500 y grandes las que ocupan 501 o más personas. En el *comercio* son micro las empresas que tienen de cero a 5 trabajadores empleados, pequeñas las que

³¹¹ Ya que en la mayoría de los países éstas ocupan más del 95 por ciento de las empresas existentes.

³¹² Diario Oficial de la Federación, 30 de marzo de 1999.

emplean de 6 a 20, medianas de 21 a 100 y grandes de 101 o más. En los servicios, el número de trabajadores para cada uno de estos rangos es respectivamente de 0 a 20, de 21 a 50, de 51 a 100 y de 101 o más.³¹³

En Estados Unidos y Alemania, tomando como criterio la mano de obra ocupada, se dirá que el límite de la empresa mediana son los 500 trabajadores.³¹⁴ Del caso estadounidense solamente el 1.8 por ciento de las empresas de menos de 500 personas tienen ventas anuales superiores a los diez millones de dólares, y el 82.3 por ciento tienen ingresos menores a un millón anual.³¹⁵

No nos aventuraremos a definir lo que es una PYME debido al grado de dificultad que ello entraña, ya que consideramos que los criterios para su definición se utilizan arbitrariamente, lo que si haremos será el señalar las principales características de éstas desde el punto de vista cualitativo, y ellas son:

- La propiedad y la gestión se concentran en una sola persona y / o en una familia, asumiendo el jefe la responsabilidad del manejo comercial, financiero y técnico del negocio.
- Son empresas en crecimiento, con una participación creciente en el mercado, y por lo tanto, con las crisis propias de toda empresa que se encuentra en una etapa de pleno desarrollo.
- Generalmente utilizan mano de obra no calificada, lo que trae aparejado una escasa capacidad interna para hacer uso y adaptación de las fuentes de información y tecnologías disponibles, restricción que se agrava si la empresa no cuenta con una gerencia debidamente profesionalizada.
- En el caso de las pequeñas empresas, la producción generalmente no es planificada; adolecen de estructuras orgánicas formales.
- Son altamente dependientes de proveedores locales, lo que en algunas oportunidades se traduce en mayores costos y menor calidad de los productos.
- En la otra punta del negocio, sus clientes suelen ser grandes empresas, imponiéndoles así su poder de negociación.
- En muchas oportunidades no consiguen financiamiento.³¹⁶

De estas características nos gustaría profundizar en dos aspectos. El primero es el del financiamiento. El comportamiento financiero de las empresas en México es diferente

³¹³ *Ibidem*

³¹⁴ Horacio A. Irigoyen, *PYMES: su economía y organización*, p. 10

³¹⁵ *Ibid.*, p. 18

³¹⁶ Para mayor información sobre los motivos de la creación de las PYMES, el reclutamiento de recursos humanos y la participación familiar, revisar Carole Levanti, "Prácticas empresariales y apertura económica en México", *Op. Cit.*

según su tamaño: mientras las PYMES aumentan su autofinanciamiento, las grandes empresas aumentan su endeudamiento, principalmente bancario.³¹⁷ Esto se traduce en una relación directa entre la utilización de crédito bancario y el tamaño de las empresas, que pone en evidencia la restricción del acceso de las PYMES mexicana al crédito bancario.³¹⁸ La relación directa entre tamaño y acceso al crédito bancario existente en México favorece la concentración industrial.³¹⁹

El segundo son los recursos humanos. La mayoría de la estructura gerencial de las PYMES es de tipo familiar; las funciones de responsabilidad fueron confiadas primordialmente en función del vínculo familiar o del "amiguismo", en detrimento de una adecuada promoción cualitativa, desalentando, con ello, la formación de cuadros gerenciales no familiares. Esta circunstancia opera como una causal de retardo en la asimilación de las nuevas condiciones o los cada vez más rápidos cambios del contexto. Lo anterior motiva que las decisiones de política que se adoptan no sean ni las más oportunas ni las más adecuadas, ya que muchas veces son adoptadas por quienes no tienen la capacidad o la formación, o aun la información para ello (la estructura empresarial típica PYME privilegia la experiencia personal sobre la formación técnica y profesional).³²⁰

Dentro del proceso de globalización entendemos que las PYMES deben cumplir un papel destacado; ya que en la mayoría de los países —contando a México entre ellos— éstas ocupan un gran porcentaje de las empresas existentes. Debido a la competencia que se da en este marco global, cobra especial relevancia el criterio de *especialización flexible*, que contempla la capacidad de las empresas para responder en forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes

³¹⁷ En la creación de las PYMES se han distinguido cuatro tipos de financiamiento, aunque muchas veces se presentan combinaciones: las PYMES parecen limitarse al primero de estos. El más clásico consiste en utilizar el autofinanciamiento, o sea, los ahorros personales. En segundo lugar está el recurso a la red informal, en particular a los vínculos más fuertes, la familia, en forma de préstamo o asociación. El tercero consiste en que los empresarios acudan a contactos de negocio. Y el último tipo de financiamiento se basa en préstamos de bancos y organizaciones gubernamentales. *Ibidem*.

³¹⁸ En países desarrollados como Alemania o Francia esta relación es inversa; la utilización de crédito bancario es más importante en las PYMES que en las grandes empresas. Para mayor información revisar a Fernando Velázquez, "La estructura de financiamiento de las empresas industriales en México", en Jorge Basave (coord.), *Empresas Mexicanas ante la Globalización*, P. 125-189.

³¹⁹ Para las micro y pequeñas empresas es sumamente difícil acceder al crédito (con elevadas tasas de interés) y a la tecnología más avanzada. Esta situación se traduce en menores posibilidades de modernizar sus equipos productivos y de acceder a tecnología más avanzada, con lo cual se reducen sus posibilidades de incrementar su productividad y competitividad y se tornan más vulnerables frente a la competencia de productos extranjeros, la cual se incrementó con la apertura comercial de mediados de los ochentas.

³²⁰ Para mayor información sobre este aspecto revisar a Francisco Martínez y Vanesa Mendoza "La realidad de los trabajadores en las MYPES", *Emprendedores*, FCA / UNAM, enero-febrero 2003, pp. 34-37

producidos, cantidad y calidad de la mano de obra empleada, insumos, tecnología, etcétera.

Así resulta obligado seleccionar patrones de políticas que permitan acceder a los nuevos mercados y a nuevas formas de productividad; para lo cual se necesita una colaboración entre el sector público y el privado; y así se dinamice el acceso de las PYMES a la tecnología, al crédito y a la capacitación.

La defensa de las PYMES encuentra su razón de ser en que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos³²¹ y de generar empleos, con lo que representan un importante factor de política redistributiva del ingreso a los estratos medios y bajos de la escala social.

Muchos países así lo han entendido y han obrado en consecuencia. Así como en el campo social el Estado vela por los desprotegidos, los más indefensos, frente a las distintas circunstancias que deben enfrentar (hospitales, seguridad, justicia, etcétera), esos Estados también han comprendido que deben velar por la generación, sostén y desarrollo de esos indefensos de la economía y ayudar a su crecimiento hasta que estén en condiciones de competir, como lo exige hoy el mundo moderno.³²²

Como ya mencionamos, aun en las economías más desarrolladas, encontramos que un altísimo porcentaje de su Producto Interno Bruto es generado por ese tipo de empresas en evolución.³²³ En tal entendimiento, en casi todos los países que han investigado el fenómeno y comprobado la importancia que tiene dentro del cuerpo social han legislado, de una u otra manera, distintos ordenamientos tendientes a asegurar la existencia, persistencia y desarrollo de las mismas.

En nuestro país, lamentablemente, nos encontramos con que, si bien existen organizaciones y políticas que declaran corresponder a esa inquietud, en realidad son pocos los logros que se han realizado.³²⁴

³²¹ Mary J. Cronin, *El impacto de Internet en la gestión empresarial*, p. 16

³²² En los países industrializados cobran creciente importancia las PYMES debido a su mayor flexibilidad, es decir, a que se adaptan más fácilmente a los cambios en la demanda (tanto en el volumen como en la clase de productos que pueden elaborar de acuerdo con las necesidades de los clientes); y a que se extiende la subcontratación, ya que las empresas más grandes para elevar sus ganancias y debilitar a los sindicatos desincorporan una serie de procesos y funciones que ahora subcontratan a empresas de menor tamaño, las que a su vez amortiguan el desempleo debido a que emplean más fuerza de trabajo en relación con el capital invertido.

³²³ Es oportuno destacar que Inglaterra basó parte de su desarrollo posterior a la Revolución Industrial en empresas de este tipo.

³²⁴ La realidad es que todos esos programas han tenido resultados limitados debido, entre otras cuestiones, a que su promoción no ha sido eficiente, a que se ha carecido de una debida planeación e instrumentación que tome en cuenta la realidad de las PYMES mexicanas y su entorno, caracterizado por una gran inestabilidad de la economía interna, a la falta de coordinación de las dependencias gubernamentales encargadas de impulsar dichos proyectos y a la ausencia de una real política de desarrollo industrial de largo plazo. Además, es frecuente que las mayores empresas no cuenten con un verdadero programa de desarrollo de proveedores y que no impulsen el desarrollo tecnológico de las PYMES que son sus proveedoras.

En el momento actual, y como consecuencia de la (a nuestro juicio) desacertada política gubernamental en la materia (en realidad, ausencia de una política concreta), se vienen produciendo más muertes que nacimientos de PYMES y, consecuentemente, la proyección de la importancia relativa de éstas en el PIB será declinante.³²⁵

La PYME nace y evoluciona utilizando recursos de todo tipo (materiales, humano y de información), cuya eficiencia se va logrando, en la mayoría de los casos, por el clásico método de prueba y error. En algún momento entra en crisis y debe reorganizarse (o muere).

Indudablemente, la PYME constituye un tipo de empresa destinado a tener una vida relativamente corta, ya que o se consolida, crece y se convierte en una gran empresa, o no puede sobrevivir a las distintas crisis o aperturas económicas que inevitablemente deberá enfrentar, y aq uebra o cierra. Y la introducción de nuevas tecnologías, como el caso de Internet ayudarán a las éstas a enfrentar el entorno tan desfavorable en el que viven.

El fenómeno de la globalización de los mercados, la información en línea (*on line*), y justo a tiempo (*just in time*), sumados al anacronismo de las estructuras PYME mexicanas, las sorprendió totalmente desenfocadas, desubicadas, sin inversión y, por todo ello, incapaces de reaccionar en forma rápida y adecuada a los desafíos que se les planteaban.

Estos aspectos que afectaron también a empresas grandes y empresas del Estado, fueron enfrentados de manera diferente, ya que las condiciones en que se encontraban eran distintas:

- En el caso de las empresas del Estado, se asumió que se encontraban fuertemente endeudadas, estructuralmente obsoletas, eran ineficientes y, por lo tanto, incapaces de prestar los servicios que la comunidad requería de ellas. De tal manera, se adoptó una medida pragmática, la privatización de éstas.
- Las grandes empresas, por su parte, poseen una estructura gerencial, una información, un poder económico y financiero que les permite enfrentar las condiciones cambiantes del contexto y aun transformarlas en oportunidades.

³²⁵ A pesar del incremento de la proporción de microempresas, casi la mitad de éstas tiene muy corta vida. De acuerdo con datos del Nacional Financiera y del INEGI, 48.4 por ciento desaparece antes de cinco años de su creación y sólo 30.8 por ciento vive más de diez años y se transforma en pequeña. Esto se debe a la deficiente capacitación técnica y administrativa, ya que cerca de las tres cuartas partes de las microempresas ocupan menos de dos personas y su propietario generalmente no rebasa el nivel educativo de primaria. Así pues, se crean como un refugio al desempleo. Isabel Rueda, *Las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los años noventa*, p. 14

- Las PYMES, por el contrario, han visto disminuir progresivamente sus posibilidades. En los últimos veinte años, las medidas de política económica adoptadas por los gobiernos en turno, condujeron sin excepción a la concentración de la actividad, sobre todo en el comercio y las finanzas, con lo que los pequeños productores, y comerciantes han quedado sujetos a los vaivenes de las estrategias comerciales dictadas por las grandes ensambladores, supermercados y grandes bancos.

Este análisis de situación hizo que la motivación esencial del empresario PYME haya sido, últimamente, la supervivencia. A efectos de lograr ese objetivo, y tratando de recortar costos de manera indefinida -y por lo tanto sin inversión en tecnología-, disminuyeron paulatinamente su actividad y fueron la causa principal de la actual desocupación y alto índice de quiebras.

La inacción que siguió al primer momento de parálisis trajo como consecuencia que muchas PYMES desaparecieran, muchas fueron adquiridas por transnacionales que apuntaron, precisamente, a ese mercado globalizado, a las ventajas comparativas con que contaban y a los nuevos acuerdos que favorecían las transacciones intrarregionales; el resto se debate en la impotencia de contemplar cómo oportunidades que alguna vez avizoraron, se toman imposibles de alcanzar.

3.3. Cooperación Internacional

Desde hace ya muchos años se ha revelado la importancia de apoyar a las PYMES en todo el mundo, tal como lo evidencian los distintos proyectos y programas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otras instituciones transnacionales.

La razón de esta tendencia es que se hizo evidente la mayor presencia de este tipo de empresas en los sistemas económicos como fenómeno universal, como ya se había comentado. Su papel es cada vez más importante, aun en las naciones altamente industrializadas en las que se caracterizan por:

- Su creciente participación en la generación de empleo y valor agregado (tal es el caso de Japón, Reino Unido, Estados Unidos y Francia)
- Su gran capacidad para aportar innovaciones importantes en productos y procesos.
- La resistencia de su estructura empresarial ha demostrado ser superior a las de las grandes corporaciones en tiempos de crisis, a pesar de ser individualmente más vulnerables.

- La mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado, lo que es cada vez más importante debido a los constantes procesos de innovación tecnológica.

Estas consideraciones han llevado prácticamente a todas las economías industrializadas a implementar mecanismos de apoyo a las PYMES, cuyos programas específicos se han reforzado y adaptado a la nueva concepción que se tiene de ellas.

Las políticas tradicionales se basaban en criterios paternalistas de protección, por lo que implicaban cierta distorsión de las condiciones del mercado y rara vez desembocaban en mayor eficiencia individual o colectiva. En cambio, hoy se parte de su papel en un entorno abierto y competitivo y en la búsqueda de mayor eficiencia del sistema productivo, en su conjunto.

Caben destacar algunas experiencias a nivel mundial en cuanto a las PYMES. La primera es la experiencia chilena, que nos da una lección clara sobre la competitividad; nos dirá que ella no depende sólo de las empresas, sino de todo el sistema en su conjunto: tanto el sector público, como el privado, tanto la industria como los servicios, tanto la pequeña empresa como la gran empresa.³²⁶ En Chile se ha avanzado mucho hacia esa comunión de esfuerzos.

Otra experiencia es la alemana, donde la pequeña industria se considera como la columna vertebral de la economía, el empleo y el desarrollo regional. Respecto de la política de investigación y desarrollo, se puede afirmar que las PYMES alemanas son reconocidas por su empuje innovador. Éstas han duplicado prácticamente su gasto en esta área desde fines de los años setenta.³²⁷

En la experiencia japonesa, el gobierno juega un gran papel. El gobierno japonés aprobó una serie de leyes y medidas financieras, fiscales y de desarrollo tecnológico que desde 1936 permitieron a las PYMES conformarse en cooperativas y fortalecer su actividad mediante la dinámica de grupos. En 1980 se emitió una ley que abarca las tres medidas de apoyo a las PYMES y el gobierno promovió cuatro tipos de ayuda para el desarrollo tecnológico: uno para el mejoramiento de recursos humanos, otro para difusión y orientación, uno más para el desarrollo de tecnología básica e incentivos para el desarrollo tecnológico.³²⁸

La experiencia italiana también nos muestra que los apoyos gubernamentales son de gran importancia, sobre todo en lo referente a obras de infraestructura, información y

³²⁶ Horacio A. Irigoyen, *Op. Cit.*, p. 66

³²⁷ *Ibid.*, p. 71 Después de la crisis de las décadas de los sesentas y setentas, el gobierno y los empresarios industriales impulsaron una política para la modernización industrial alentando la inversión en capacitación científica y tecnológica.

³²⁸ Isabel Rueda, *Las empresas integradoras en México*, p. 36

capacitación para mejoras tecnológicas y financiamiento a bajas tasas y con interés fijo.³²⁹

Por último veremos la experiencia de las PYMES en Taiwán, donde éstas cuentan con una elevada participación en el empleo y en la producción, con la diferencia de que su contribución a las exportaciones es mayor que la correspondiente a la producción. Lo importante de esta experiencia, al igual que en las anteriores, es la participación del gobierno en su desarrollo, ya que este subsidia la educación y la capacitación técnica.³³⁰

3.4. El caso de las pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos

El gobierno de Estados Unidos comprendió oportunamente la necesidad de dar apoyo directo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Durante la administración del presidente William Clinton, Moira Jacobs fue designada como responsable de proporcionar soluciones efectivas a este sector. Su gestión dio resultado que más de 600.000 organizaciones estadounidenses comenzaran a exportar sus productos y servicios a través de Internet.³³¹

Por otro lado, las actividades que realiza actualmente la Administración de Pequeñas Empresas (APE) en Estados Unidos han variado sustancialmente desde el momento de su creación, hace cuatro décadas. Por ese entonces, el gobierno brindaba asistencia directa a los pequeños empresarios; actualmente se proporcionan los mismos servicios con mayor participación del sector privado. En materia de asesoría y capacitación, esta organización atendía directamente al empresario o al que deseara emprender un negocio; hoy sólo brinda los fondos y administra una red de asesores e instructores.

Las pequeñas empresas representan el 99.6 por ciento de las firmas en Estados Unidos, emplean a seis de cada diez personas y aportan el 40 por ciento de los empleos altamente calificados creados en el último decenio. En la actualidad existen cerca de 20 millones de pequeñas empresas: 14 millones sólo tienen propietarios y ningún empleado; 3 millones tienen hasta 4 empleados; 2 millones de 5 a 9, y el resto, de 100 a 500

³²⁹ Ibid., pp. 37-40

³³⁰ Ibid., pp. 40-41

³³¹ Fernando Gutiérrez y Octavio Islas, "¿Qué deben saber los micro, pequeños y medianos empresarios sobre el comercio electrónico?" en *Corn Probado. Experiencias de empresas exitosas de Internet en México*, p. 176. Ojalá que muy pronto la industria, la academia y el gobierno mexicanos emprendamos una iniciativa similar en apoyo de nuestras PYMES para ayudarles a elevar su capacidad exportadora y abrir en consecuencia, nuevas fuentes de empleo, necesarias para tantos mexicanos.

empleados.³³² La red de asesoría y capacitación asiste anualmente a más de 8 millones de empresarios.

John Naisbitt afirma que en Estados Unidos el 50 por ciento de las exportaciones era realizado por empresas que contaban con menos de 19 empleados (es decir, típicamente PYMES).³³³

El grupo que recibió apoyo de APE, como préstamos de garantías, creció un 30 por ciento en la década de los ochentas. Además este grupo registró un crecimiento medio de empleo del 167 por ciento, mientras que las empresas ajenas al programa no presentaron aumento alguno.³³⁴

Existen cerca de 11.000 bancos en el país que participan en los programas de préstamos.³³⁵ Se estima que entre el 30 y 40 por ciento de los préstamos concedidos a largo plazo a pequeñas empresas están garantizados por la administración. Resulta evidente que los programas de asistencia financiera, eficientes en costo, generan desarrollo empresarial, brindan empleo a millones de personas y dan solidez al crecimiento de la comunidad.

La red de asesoría y capacitación incluye:

- Un Cuerpo de Servicios de Ejecutivos Retirados, que proporciona, sin costos, asesoría a propietarios de pequeñas empresas. La APE brinda oficinas y se hace cargo de los gastos ordinarios;
- Un Programa del Instituto de Pequeñas Empresas, que proporciona a las firmas, sin ningún costo, estudiantes de administración calificados, graduados o por graduarse y
- Un Programa del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa -incluye a los gobiernos federal, estatales y locales, y a las instituciones educativas- que administra una serie de subcentros que amplía la cobertura geográfica, proporcionando información sobre perfiles financieros y de mercado, así como también capacitación.

3.5. El caso de las pequeñas y medianas empresas en México

El papel de las PYMES en la economía mexicana es fundamental. Algunas cifras bastan para establecer esta constatación: de las 2,850,000 empresas registradas en México, el 99

³³² Estos datos son de fines de la década pasada, aunque las tendencias no han variado. Horacio A Irigoyen, *Op. Cit.*, p. 64

³³³ *Ibid.*, p. 28

³³⁴ *Ibid.*, p. 65

³³⁵ *Ibidem.*

por ciento son PYMES; generan el 64 por ciento del empleo y contribuyen con el 41 por ciento del Producto Interno Bruto del sector manufacturero.³³⁶ Alrededor del 46 por ciento del valor agregado por las PYMES manufactureras se ubica en industrias declinantes con tecnología tradicional; como en ciertos procesos textiles, la herrería, las artesanías y algunos segmentos de la industria del hierro y el acero.³³⁷ Si logramos elevar este número introduciendo tecnologías de la información y comunicación para que se abra su mercado, esto ayudará de sobremanera a la economía mexicana –ya que como vemos es un porcentaje elevado–.³³⁸

Frente a un entorno de crisis, las respuestas estratégicas de las PYMES mexicanas han sido desiguales:

- Las que no se adaptaron a los cambios tecnológicos, que son las más, y no tuvieron manera de defenderse al entorno hostil, quebraron;
- Las empresas que aprovecharon la crisis de divisas de la economía para dar un salto tecnológico y producir insumos internos para las empresas grandes, aunque funcionaron de manera rentable, puesto que en promedio pudieron fijar sus precios por encima de la inflación, detuvieron su reanimación al recomponerse la paridad cambiaria; y
- Las vinculadas al mercado externo, mediante la exportación directa o el abastecimiento a la gran empresa exportadora, constituyeron el grupo más dinámico, mostrando el mejor comportamiento en términos de rentabilidad y participación en el mercado.

Así las restricciones macroeconómicas actuaron de manera desigual en los diferente tipos de firmas pequeñas induciendo comportamientos muy disímiles haciendo más heterogénea su composición.

A partir de estas situaciones, la Banca de Desarrollo, ha otorgado financiamiento en similares condiciones a las que reciben las grandes empresas del mercado local; aunque todavía no en las proporciones que estas pequeñas empresas lo demandan.

³³⁶ INEGI, *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, en www.inegi.gob.mx Por número de empresas, las del sector industrial son el quince por ciento, las de servicios el 35 por ciento y las de comercio el 50 por ciento. De las industrias que operan en las ramas manufactureras, destaca que en más del 60 por ciento de los casos se trata de alimentos, artículos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta, y minerales no metálicos. Asimismo, el 61 por ciento de los establecimientos se ubican en unas pocas localidades, poniendo de relieve su gran concentración económica y demográfica.

³³⁷ Al problema del escaso valor agregado que caracteriza a estas empresas, se suma un horizonte de bajo crecimiento económico.

³³⁸ Tan solo el 25 por ciento lo ocupan las PYMES que utilizan tecnología actualizada, con mayor valor agregado y más vinculadas con el sector moderno de la economía. Ahora bien, es importante recordar que en 1990 las PYMES representaron al 98 por ciento del total de empresas; 49 por ciento del total de empleos en la economía y el 43 por ciento del PIB del sector manufacturero; lo cual nos indica que en una década ha crecido la importancia de éstas en todos los aspectos señalados. Fernando Velásquez, *Op. Cit.*, p. 128

Las PYMES han tenido que enfrentarse al cambio en la forma de su inserción dentro de una economía cada vez más globalizada, pasando de un modelo cerrado a uno abierto, en el cual la competencia se incrementó rápidamente. Como consecuencia de ello, los márgenes de rentabilidad disminuyeron, aspecto que no todas las empresas pudieron sobrellevar, elevándose la cantidad de quiebras en el sector.³³⁹

La apertura de la economía, aun cuando resultó negativa para muchas empresas, no tuvo el efecto devastador que parecía esperarles. Frente al desafío externo, los empresarios que sobrevivieron, lo hicieron ya que optaron por concertar acuerdos de apoyo con el sector público y privado a fin de realizar una profunda reestructuración estratégica, fundada en financiamientos especiales para la modernización de su capacidad productiva y tecnológica. Así las cosas, esto no es suficiente, ya que se debe seguir invirtiendo en la modernización, investigación e informática para que estemos a la altura de nuestros socios comerciales. Pero para esto, las PYMES requieren capitalizarse y difícilmente lo harán sin auxilio, es aquí donde se hace un llamado al gobierno para brindar más apoyos.³⁴⁰ El presidente Vicente Fox, dijo el 29 de abril del presente año, en su programa radiofónico, que el gobierno federal destinará en este año 150,000 millones de pesos para financiar a las PYMES, "a fin de que desarrollen proyectos, generen empleos y sobrevivan, conquistando los mercados internos y de exportaciones".³⁴¹ También acotó que Nacional Financiera destinará a este sector el 75 por ciento de los préstamos que otorguen este año.³⁴² Así, el gobierno buscará apoyar entre 120 y 140,000 PYMES otorgándoles financiamiento con tasas competitivas.

Si bien el financiamiento es de gran importancia, otro de los retos que las PYMES deben sortear es el salto tecnológico que les permita incorporarse a nuevas redes de producción de mayor valor agregado y a los medios adecuados para su correcta difusión, como internet.

Un aspecto importante, que va aunado al anterior, es que se requiere de un entorno macroeconómico que garantice el crecimiento de la demanda, pues de otra manera se bloquearían las posibilidades de reestructuración productiva de estas

³³⁹ Esto sucedió dado que la competencia abierta se dio en condiciones desiguales, pues los precios de los productos de los países emergentes de Asia, por ejemplo, han sido notoriamente inferiores (gracias al apoyo estatal directo y subsidios de costos acordados), que, por lo tanto, los hacían difícilmente competitivos. En esta situación muchas empresas no pudieron soportar el reto asiático, mientras que otras procuraron obtener el apoyo del gobierno mexicano para reestructurarse o competir adecuadamente.

³⁴⁰ Los empresarios pequeños, micro y muchas medianas, requieren información sobre múltiples aspectos: tecnológicos, de mercado, organizacionales, administrativos, sobre trámites en las oficinas públicas, sobre el entorno nacional e internacional, etcétera. Es de suma importancia que el apoyo gubernamental esté a su alcance y también la vinculación de las empresas con las universidades.

³⁴¹ Lorena López, "Crédito por 150 mmdp a pequeñas empresas", en *Milenio Diario*, 20 de abril del 2003, Primera plana.

³⁴² *Ibidem*

empresas. Su modelo de crecimiento y de cambio tecnológico está directamente vinculado a la expansión sostenida de las ventas en el mercado local. En caso contrario, el horizonte de planeamiento se reduce, y esto impide que se den las mejoras técnicas por falta de certidumbre respecto del futuro.

Otra de las respuestas que ha dado el gobierno federal a las inquietudes de las PYMES fue la creación de la Subsecretaría de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, dentro de la Secretaría de Economía, a principios del 2001.³⁴³ Dicha subsecretaría está a cargo de Sergio García de Alba; y uno de sus aspectos relevantes es la vinculación que hace del sector educativo y financiero con las PYMES, otorgando así capacitación y apoyo a este tipo de empresas. Esto se hace con la idea de que las PYMES sean más competitivas y capaces de aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales.

También se aprobó en diciembre del año pasado la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa, así como el Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, en este año, que está conformado por la asociación de Secretarías de Desarrollo Económico y el Gobierno Federal, mejorando así la coordinación interinstitucional para atender las necesidades de todas las empresas en los estados.³⁴⁴

La Banca de Desarrollo fue reestructurada, canalizando así para el año 2003 el doble de lo que se atendía en el año 2000 en materia de recursos a PYMES; Nacional Financiera ha otorgado, en este gobierno, 53 veces más crédito a las PYMES;³⁴⁵ en el último año se han otorgado más de un millón de apoyos financieros o de crédito a las PYMES, y se han impartido, en el mismo lapso, más de 15 mil cursos que han beneficiado a más de 100,000 emprendedores dedicados al comercio.³⁴⁶

Existen varios programas para la promoción y fomento empresarial, otorgando así capacitación y asistencia técnica, a continuación mencionaremos algunos:

³⁴³ Presentación de la Subsecretaría de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, 23 de febrero del 2001 en www.presidencia.gob.mx

³⁴⁴ Mensaje Videograbado de Vicente Fox, presentado en la instalación del Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 31 de marzo del 2003, en www.presidencia.gob.mx/?Art=4916&Orden=Leer

³⁴⁵ Nacional Financiera en el 2000 apoyó a 15,000 micro, pequeñas y medianas empresas, en el año 2001 lo hizo con 90,000 y en el 2000 se calcula que lo hizo con unas 200,000. Para el fomento de la actividad exportadora, El Banco Nacional de Comercio Exterior ha canalizado una gran suma en recursos: en el 2002 destinó un 63 por ciento más de recursos que el año anterior, impulsando así unas 1,300 empresas, de las cuales el 96 por ciento eran PYMES exportadoras. El Presidente Fox durante la inauguración de la Semana de la Pequeña y Mediana Empresa 2002, 26 de agosto del 2002, en www.presidencia.gob.mx/?Art=3570&Orden=Leer

³⁴⁶ CXXVIII Aniversario de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, 9 de septiembre del 2002, en www.presidencia.gob.mx/?Art=3653&Orden=Leer

Cuadro 28

FINANCIAMIENTO		
Serfin	Fondo de Capacitación para Investigación y Desarrollo de Tecnología	Para Producción y Comercialización de PYMES
Bancomext	Programa de Asistencia Técnica y Campañas de Imagen	Para Producción y Comercialización de PYMES
CONACYT	Fideicomiso para el Fortalecimiento de las Capacidades Científicas y Tecnológicas (FORCCYTEC)	Para Producción y Comercialización de PYMES, Ciencia y Tecnología
	Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC)	Para Producción y Comercialización de PYMES, Ciencia y Tecnología
	Programa de Apoyo a la Vinculación en el Sector Académico (PROVINC)	Para Ciencia y Tecnología
	Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación y Desarrollo Conjuntos (PAIDEC)	Para Ciencia y Tecnología
	Programa de Modernización Tecnológica	Para Producción y Comercialización de PYMES, Ciencia y Tecnología
Nafin	Créditos a Tasa Fija	Para Producción y Comercialización de PYMES
	Créditos a Tasa Variable	Para Producción y Comercialización de PYMES
	Desarrollo de Proveedores del Sector Privado	Para Producción y Comercialización de PYMES
	Programa de Garantías	Para Producción y Comercialización de PYMES

Fuente: Secretaría de Economía, en www.economia.gob.mx

El eje principal de la política federal en cuanto a las PYMES es el promover la organización empresarial con base en un esfuerzo de coordinación entre las diferentes instancias de gobierno y de concentración con los industriales. Sus objetivos son: fortalecer el crecimiento de las empresas de menor tamaño y propiciar cambios cualitativos en la forma de comprar, producir y vender, elevar el nivel tecnológico y la productividad de esas unidades, fomentar el desarrollo regional y la desconcentración a fin de alentar el establecimiento de dichas industrias en todo el territorio, promover mediante la creación de empleos permanentes una mejor distribución del ingreso y propiciar la inversión en actividades manufactureras.³⁴⁷

Los elementos impulsores para el alcance de esos objetivos son la iniciativa y el talento empresariales que contarán con el apoyo de estrategias tales como las que apuntan a mejorar las escalas de producción con adecuados mecanismos de

³⁴⁷ El hecho de que gran cantidad de PYMES desaparezcan tiene una relación directa con lo complicado de los trámites administrativos –lambados, complicados, costosos y en ocasiones redundantes- y a la insuficiente o deficiente información que reciben de las dependencias públicas encargadas de proporcionarla.

organización Interempresariales, promover su inserción en el proceso exportador e idear nuevas formas de financiamiento.

Ahora bien, hemos dejado asentado que se debe dar una cooperación en todos los niveles para ayudar a las PYMES, así que a continuación presentaremos algunas Instituciones que apoyan la modernización tecnológica de éstas.

Cuadro 29

ALGUNAS INSTITUCIONES DE APOYO A LA MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA DE MÉXICO					
Institución	Inicio	Programa	Cobertura	Clientes	Resultados
UIT	1993	Consultoría y asistencia tecnológica; misiones comerciales; asistencia legal.	Todo el país: 42 % de los servicios se dieron fuera del área metropolitana	PYMES del sector industrial en general	Aprox. 3000 clientes atendidos; autarquía financiera
Celindustria	1994	Red industrial (desarrollo informático); atención a usuarios (consultoría de primer piso); vinculación tecnológica industrial (enlace); TIPS (Información)	Distrito Federal y zona metropolitana	Pequeñas empresas de la industria química, plásticos, alimentos y vestido	No se han cubierto las expectativas. Problemas de inserción y difusión en el mercado
FUNTEC	1994	Programa de Apoyo a agrupamientos Industriales; desarrollo de cultura tecnológica; fondos para proyectos de prevención de la contaminación	Todo el País: Guanajuato, Monterrey, Yucatán, D. F. Veracruz, México	PYMES de la industria del cuero y calzado, confección y alimentos	No hay datos disponibles
CENTRO	1996	Programa de asistencia básica. Programa de asistencia especializada	Todo el país	Micro y pequeñas empresas (91%) Pertenecen al sector Industrial el 57 %, y comercio y servicios 43 %	Más de 400 clientes atendidos en menos de un año de existencia
CP Diseño	1994	Evaluación de diseños e imagen corporativa; formulación de proyectos de diseño; diagnóstico empresarial (tecnología de productos, sistemas y procesos de manufactura, etc.)	D. F. y zona metropolitana	El 90% son micro y pequeñas empresas. Pertenecen a los sectores de alimentos y bebidas, muebles, juguetes, electrónica, artesanías, regalos, etc.	No se brindan datos respecto a los clientes atendidos.
ADIAT, A C	1989	Realización del simposio anual ADIAT; realización de estudios vinculados	Todo el país a través de seis secciones	Pequeñas, medianas y grandes	Realización de numerosos simposios y

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

MARCO LOCAL: EL IMPACTO DE INTERNET EN LAS PYMES DE MÉXICO

	a la investigación aplicada y desarrollo tecnológico; premio a la innovación tecnológica; red informática Adianet; círculos tecnológicos	regionales: Noreste, Centro Norte, Centro Sur, Occidente, Veracruz y Sureste	empresas del sector industrial en general. Instituciones y centros académicos y de investigación públicos y privados	estudios en áreas de interés para el sector productivo. Firma de convenios con centros académicos
CDIDT	Divulgación tecnológica	Distrito Federal	PYMES de la industria química	Escasos resultados obtenidos

Fuente: Mónica Casalet Ravenna, "El desafío de la competitividad: la creación de un entorno favorable para el desarrollo empresarial", en Jorge Basave (coord.), *Empresas mexicanas ante la globalización*, pp. 300-301

El siguiente cuadro concentra información relativa a los organismos que contribuyen a impulsar el desarrollo del comercio electrónico.

Cuadro 30

INSTITUCIONES VINCULADAS CON EL DESARROLLO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN MÉXICO	
ORGANIZACIÓN	DIRECCIÓN WEB
Asociación Mexicana de Estándares para el Comercio Electrónico (AMECE)	www.amece.org.mx
Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI)	www.amipci.org.mx
Visa	www.visa.com.mx
PROVEEDORES DE SERVICIOS Y SOLUCIONES EN INTERNET EN MÉXICO	DIRECCIÓN WEB
InterPlanet	www.planet.com.mx
Prodigy - Telmex	www.prodigy.com.mx
Terra	www.terra.com.mx
Inter.net México	www.inter.net.mx
Via Networks	www.vianetworks.com.mx
Rapidsite	www.rapidsite.com.mx
Podernet	www.podernet.com.mx
Avantel	www.avantel.com.mx
Nelcorps	www.nelcorps.com
Asinet	www.asinet.com.mx
AT&T - Alestra	www.afl.com.mx
MPSnet	www.mpsnet.com.mx
SPIN	www.spin.com.mx
Adetel	www.adetel.com.mx
Intervan	www.intervan.com
Ailcom	www.ailcom.com
Enternet	www.enternet.com.mx
SOLUCIONES DE COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL MERCADO	DIRECCIÓN WEB
IBM Net.Commerce Costo: cinco mil dólares	http://internet.ibm.com/net.commerce

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Microsoft Site Server Commerce Costo: 4,609 dólares	www.microsoft.com/commerce
Gal Electronic Commerce Suite Costo: 3,500 dólares	www.ical.com
Intershop Costo: cinco mil dólares	www.intershop.com
Shop Site Pro de Open Market Costo: 495 dólares	www.shopsite.com
WebCatalog and WebMerchant de Pacific Coast Costo: 2,495 dólares	www.pacific-coast.com
U-shop de Ubust technologies Costo: 199 dólares	www.uburst.com
ENTIDADES CERTIFICADORAS	DIRECCIÓN WEB
Verisign	www.verisign.com
Entrust Technologies	www.entrust.com
SISTEMAS DE PAGO PARA EL COMERCIO EN INTERNET	DIRECCIÓN WEB
Checkfree	www.checkfree.com
First Virtual	www.firstvirtual.com
Digicash	www.digicash.com
Secure Electronic Transactions	www.setco.org

Fuente: Fernando Gutiérrez y Octavio Islas, "¿Qué deben saber los micro, pequeños y medianos empresarios sobre el comercio electrónico?", en Octavio Islas, et al., *.Com probado. Experiencias de las empresas exitosas de Internet en México*, pp. 192-193

3.6. Política de apoyo a las PYMES

Como en el resto del mundo, las PYMES están expuestas a los mismos retos que las grandes empresas, pero están mucho menos preparadas para enfrentarlos, por lo que requieren apoyo e intervención de manos públicas y privadas para lograrlo. Para tener éxito en este entorno cambiante, se persiguen distintas estrategias, tales como:

- Adquirir capacidad tecnológica;
- Aprovechar en mayor medida los nichos de mercado más importantes;
- Conquistar nuevos mercados tanto a nivel interno como externo;
- Tener vínculos con empresas importantes;
- Producir bienes que satisfagan las normas nacionales o introducir otros con buenas perspectivas de mercado;
- Ser considerada empresa prioritaria en el plan de desarrollo gubernamental.

Para cumplir con las primeras cinco estrategias es preciso el uso de Internet, y así lo comprobaremos en la parte subsiguiente de este capítulo.

Ahora bien, a continuación asentaremos varias propuestas encaminadas a asistir a las PYMES en este contexto de apertura comercial:

- Que el gobierno subsidie la capacitación técnica, llave para la transferencia tecnológica;³⁴⁸
- Que las PYMES cuenten con tecnologías superiores, lo cual les permitirá soportar salarios más altos y mayor competencia; además, que destinarán una proporción más elevada de sus ingresos a la investigación y el desarrollo;
- Que las instituciones financieras otorguen facilidades para realizar proyectos específicos; que concedan apoyo monetario en casos de adversidad económica general y financien las necesidades de reestructuración empresarial;
- Que si bien es cierto que las grandes empresas cuentan con un papel fundamental en las economías nacionales, tienen mayor acceso a los mercados financieros y de bienes y servicios, es cierto también que requerirán mayor eficacia por parte de las PYMES ya que estas serán las que les suministren de manera eficiente partes, componentes y servicios -sin los cuales difícilmente podrían mantener sus niveles de competitividad internacional-; por lo que estas grandes empresas deberán ayudar al desarrollo de las PYMES;
- Dentro del programa económico vigente se deben de plantear en el mismo orden de importancia tres aspectos para con las PYMES: apertura económica, mayor eficiencia y defensa de éstas. Aparentemente se ha priorizado la primera, en detrimento de las otras dos, lo cual hay que corregir;
- Las PYMES rara vez proveen entrenamiento y capacitación a sus trabajadores, y no participan de los esfuerzos públicos en tal sentido. Si se busca que las PYMES tengan mayor solidez, éste es uno de los aspectos prioritarios a corregir;
- Que las PYMES realicen inversiones adecuadas en bienes de capital;
- Deben desarrollarse programas integrales de asistencia localizados y orientados estrictamente a las necesidades de las PYMES. A éstos deben incorporarse la participación de organismos públicos, privados e instituciones sin fines de lucro;
- Los programas de modernización industrial y tecnológica necesitan contar con una perspectiva de largo plazo;
- Y por último, y por cierto, el eje central de la presente investigación, es el uso de Internet, como una plataforma de comercio global; teniendo además como beneficios fuentes inagotables de información, canales de promoción, el bajo costo, la promoción de los productos a un gran número de clientes potenciales e incremento de ventas, entre otros.

³⁴⁸ La disponibilidad de obreros calificados no sólo ayudará a las PYMES a adoptar nuevas tecnologías, sino que también constituirá un incentivo para atraer inversión extranjera.

Así las cosas, procederemos a analizar más detenidamente lo anterior.

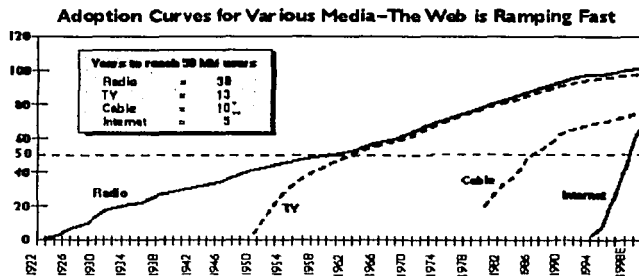
3.7. Los retos tecnológicos de las PYMES

La realidad sobre Internet es que va a revolucionar la manera de hacer negocios; aunque eso no va a ser creando empresas puras de Internet sino que las empresas que operaban ya en el mundo físico (empresas tradicionales con operaciones fuera de línea, también llamadas de ladrillo-cemento, o brick & mortars) usen Internet para mejorar sus resultados reduciendo costos e incrementando ingresos, así como modificando la manera en la que se relacionan con clientes y proveedores.

Claro está que ninguna revolución ha sido ni será nunca ni fácil ni rápida. De hecho, la penetración de Internet está siendo mucho más rápida que el resto de tecnologías que ahora conocemos y amplamente utilizamos. Si se calcula el tiempo que se ha tardado en alcanzar los 50 millones de usuarios de distintas tecnologías tenemos que la radio tardó 38 años, la televisión 13 años, los ordenadores 16 años e Internet sólo 5 años.

Gráfica 31

Penetración de Internet



Source: Morgan Stanley Technology Research. E=Morgan Stanley Research Estimate.
 *The launch of HBO in 1976 was used to estimate the beginning of cable as an entertainment/advertising medium. Though cable technology was developed in the late 1940s, its initial use was primarily for the improvement of reception in remote areas. It was not until HBO began to distribute its pay-TV movie service via satellite in 1976 that the medium became a distinct content and advertising alternate to broadcast television.
 **Morgan Stanley Technology Research Estimate

Ahora bien, la revolución tecnológica que Internet ha experimentado en los últimos diez años³⁴⁹ ha cambiado radicalmente el funcionamiento de las empresas en la mayoría de sus áreas. Esta transformación ha afectado no sólo a las grandes empresas, sino también a las PYMES.

La acelerada expansión de Internet³⁵⁰ está conduciendo a las empresas de todos los tamaños hacia un entorno donde convergen tres sectores de gran importancia, las comunicaciones, la tecnología y los medios, y que está regido por nuevas reglas del juego, que implican una comunicación expandida, mercados y competencia más amplios y ciclos de innovación más cortos.

Internet, comercio electrónico, telefonía y comunicaciones móviles son algunas de las herramientas que pueden utilizar las empresas para ser más competitivas, además de que nos facilitan el trabajo.³⁵¹ Sin embargo, la realidad es que un elevado porcentaje de las PYMES aún no disponen, ni siquiera, de las herramientas necesarias. Esto les plantea la necesidad de adaptarse rápidamente a las nuevas tecnologías si quieren ser competitivas y sobrevivir en un entorno cada vez más hostil, exigente y cambiante.

Durante el último lustro *Internet* se ha convertido en una necesidad para desarrollar con eficiencia nuestros negocios, porque nos ayuda a reducir costos,³⁵² hacer más eficaces y eficientes nuestros procesos de comunicación, nos permite abrir nuevos canales de distribución, optimizar nuestros servicios postventa y desaparecer Intermediarios.³⁵³ Todo ello se resume en una máxima, *no es lo mismo estar presentes en Internet, que tener presencia en Internet.*³⁵⁴

De este modo, la presencia en Internet y la optimización de las herramientas que ésta nos ofrece se han convertido en un factor esencial dentro la actividad de muchas PYMES.

No se trata sólo de disponer de una buena página electrónica (página web), sino de sacarle el máximo partido a las posibilidades que el mundo virtual posee, como fuente

³⁴⁹ Como ya observamos en el Capítulo 1 de la presente investigación, Internet nació en 1969; nos referimos a los cambios introducidos por esta tecnología de la información a partir de la década pasada, ya que es a partir de principios de los noventa que se formó la web comercial. Mary Cronin, *Op. Cit.*, p. 15

³⁵⁰ Internet es un medio en el que un mes equivale a 12 meses en el mundo real. Jesús García, *Cómo aprovechar las nuevas oportunidades de Internet*, febrero del 2001, en www.masterdisseney.com/master-net/tribuna/0013.php3

³⁵¹ Javier González, *Los retos tecnológicos de las Medianas Empresas*, julio del 2002, en www.masterdisseney.com/master-net/tribuna/0030.php3

³⁵² Como muestra basta un botón, una transacción bancaria clásica cuesta \$1.25 realizada por un cajero en una oficina tradicional. La misma operación realizada por teléfono, pasa a \$0.54 y realizada por banca electrónica o cajero automático se reduce a \$0.24. Sin embargo, cuando se realiza por Internet se puede reducir hasta \$0.02. Como se ve, la mejora de la productividad no es incremental; es exponencial, del orden de 60 veces. José Ramón Guederiaga, *El Impacto de Internet en las PYMES*, enero del 2001, en www.ideas-empresariales.com/72/economia4aa.htm Revisar también a Jordi Gual y Joan Ricart, *Op. Cit.*, 77-78

³⁵³ *Ibid.*, pp. 73-90

³⁵⁴ Octavio Islas, et. al., *Op. Cit.*, p. XI

inagotable de información y canal de promoción.³⁵⁵ Una página electrónica no sirve para casi nada si no está integrada en los planes globales de la PYME. Expertos dicen que el desarrollo del sitio en la Red (sitio web) es únicamente un 5 por ciento del total de trabajo a realizar para que la PYME esté en disposición de aprovechar las posibilidades que Internet le ofrece.³⁵⁶ Por ello, el desarrollo del sitio debe ser la consecuencia de un profundo proceso de análisis y reflexión.

Los cinco elementos fundamentales de Internet son la información, la confianza, las relaciones en tiempo-real, los servicios a medida del cliente y los mercados electrónicos. Si estos elementos funcionan como un todo coordinado la PYME tendrá éxito y crecimiento en la economía digital.³⁵⁷

En la misma línea, el comercio electrónico³⁵⁸ ofrece a las PYMES una nueva vía comercial; Internet es el gran escaparate para empresas de todo el mundo, y que mejor ejemplo de esto que los mercados electrónicos (marketplaces) o centro comerciales virtuales o en línea, que son lugares donde las empresas cuentan con una presencia permanente, selectiva y de menor costo.³⁵⁹

Algunas de las características principales de los mercados electrónicos son:

- Proporcionar información sobre productos y servicios, generando operaciones comerciales a través de un sitio ubicado en Internet;
- Acelerar el flujo de información entre clientes y empresarios;
- Permitir a los clientes ordenar directamente de los proveedores sin tener que pasar por un intermediario;
- Generar actividades de comercialización en tiempo real en toda la cadena de abastecimiento;

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

³⁵⁵ Hay dos tipos de información: la primera es por parte de la empresa sobre lo que ofrece, y la segunda es la que podemos recavar de nuestros visitantes, la cual es la que de importar al empresario para así tomar medidas en consecuencia. No se trata simplemente de acumular información, sino saberla utilizar para el beneficio de la empresa; la ventaja clave es la capacidad de transformar esa información – inquietudes, opiniones y consejos que nos brinden los clientes- en acción, con más rapidez que la competencia. Mary Cronin, *Op. Cit.*, pp. 81-106

³⁵⁶ La preocupación de las empresas en general es la estética del sitio web, en lugar de cómo se va a hacer negocio empleando Internet. Eduardo Navarro, *¿Para qué sirve una página web?*, noviembre del 2001, en www.masterdisseny.com/master-nel/improv/0003.php3

³⁵⁷ Mary Cronin, *Op. Cit.*, p. 13

³⁵⁸ Según las previsiones de Forrester Research, el comercio electrónico entre empresas llegará a los 6.7 billones de dólares en el año 2004, que está en la línea de Gartner Group que habla de 6 billones de dólares. Eduardo Navarro, *Mejoras en la Gestión de la Cadena de Suministros Empleando Internet y los Sistemas de Información*, marzo 2002, en www.masterdisseny.com/master-nel/improv/0007.php3

³⁵⁹ Es en los mercados electrónicos, donde los grandes y las pequeñas empresas pueden encontrarse, siendo indispensable la presencia de ambas para el desarrollo del comercio electrónico entre empresas. En el año 2004, la empresa de estudios de mercado IDC estima que del 45 al 75 por ciento de las transacciones entre empresas serán realizadas a través de éstos. *Ibidem*.

- Crear directorios de empresas proveedoras o que ofrezcan sus productos, y clientes potenciales o demandantes clasificados por categoría de productos.³⁶⁰

Ahora bien, existen dos razones fundamentales por las cuales las PYMES deben participar en un mercado electrónico: la primera es para buscar presencia en mercados donde actualmente no participa y la segunda para utilizarlos como un medio para incrementar las ventas a nivel internacional cuando la posibilidad de contar con recursos de la PYME es limitada.³⁶¹

Además de la posibilidad de generar exportaciones las PYMES que participen en mercados electrónicos podrán:

- Realizar investigaciones de mercado,
- Promover sus productos a un gran número de clientes potenciales en forma dirigida,
- Responder a inquietudes de clientes en forma inmediata,
- Presentar cotizaciones en línea, obtener retroalimentación inmediata de clientes,
- Mejorar el servicio al cliente.

Desde su sitio en la Red, las PYMES pueden contactar clientes de cualquier lugar y comercializar sus productos, en ocasiones, en condiciones muy ventajosas. Por ello, establecer plataformas que permitan el negocio *en línea* representa una gran oportunidad para las PYMES que aborden estos proyectos y una peligrosa amenaza para aquellas que desdeñen su potencial.

Otro aspecto importante es la *telefonía*; su desarrollo ha dado lugar a la llegada de nuevos servicios y aplicaciones. Paralelamente, han surgido nuevos operadores de telecomunicaciones que han ampliado y mejorado notablemente la oferta del mercado. En esta situación, las empresas deben identificar qué proveedor puede satisfacer sus necesidades en las mejores condiciones.³⁶²

³⁶⁰ Banco de Comercio Exterior, *Comercio Electrónico*, en www.bancomext.com. Algunos ejemplos de mercados electrónicos internacionales son: www.e-markets.com, mercado en línea para la comunidad agrícola: www.supplyview.com, sitio con operaciones B2B (*business to business*) que ofrece compra y venta de componentes electrónicos y partes para aviones y www.marketplaceintl.com, mercado electrónico que reúne a su vez varios mercados electrónicos, brinda integración y acceso a nivel mundial a información, productos y servicios orientados a los consumidores.

³⁶¹ Con esta última es importante decir que la PYME además abatirá sus costos de comunicaciones, reducirá el tiempo de lanzamiento de sus bienes al mercado, proporcionará información de manera inmediata y generará alianzas comerciales.

³⁶² En México, según la consultora *Select IDC México*, "una de las principales razones del bajo nivel de tecnificación es que en muchas ocasiones los proveedores no se adaptan a la situación y a las necesidades de los usuarios." Sin embargo, la consultora señala que "en el caso particular del acceso a Internet, la situación parece revertirse poco a poco: desde hace dos años distintos proveedores de acceso a Internet ofrecen servicios más adecuados para la demanda nacional. Un ejemplo claro es el esquema de prepago, similares a los usados en el mercado de telefonía celular". De esta manera aquellos usuarios cuyos hábitos de navegación no son intensos tienen la posibilidad de contar con servicios de acceso a Internet a precios bajos. De los 3 millones de internautas mexicanos, el 38 por ciento son usuarios domésticos, que se conectan desde sus hogares. Estos internautas eran los principales clientes de los sistemas gratuitos y son ahora también el grueso de usuarios

Ahora bien, la telefonía tradicional ha dado paso a las *telecomunicaciones móviles*. Este tipo de comunicaciones son una auténtica revolución en últimos años y, creemos serán protagonistas de la próxima década. El acceso a la información desde cualquier lugar y desde diferentes terminales (teléfonos, agendas electrónicas, ordenadores portátiles, etcétera), permite a las empresas y a sus profesionales estar operativos en todo momento. Esta cualidad es para muchas PYMES muy importante, ya que les permite optimizar tiempo, costos y recursos.

Es preciso afirmar que hay dos aspectos de gran relevancia para el progreso de las PYMES y que deben ir de la mano de las herramientas antes mencionadas: el equipo (hardware) y la consultoría.

El equipo ha evolucionado de una manera impactante, y esto es debido a que las nuevas tecnologías requieren aparatos más avanzados, con mayor capacidad, rapidez y eficacia. Por ello, si quieren aprovechar todo el potencial de las nuevas soluciones tecnológicas, las empresas deben renovar su equipo y adecuarlo a las necesidades actuales del mercado.³⁶³

La oferta tecnológica del mercado es cada vez más amplia y compleja. Esto requiere un grado de especialización muy alto, que dificulta la selección de proveedores y soluciones. La labor de *consultoría* es, en este sentido, esencial para aquellas empresas y actividades que precisen un profundo conocimiento del sector. La colaboración de consultores especializados o, incluso, la externalización de actividades son alternativas que se deben contemplar si se busca eficacia y rentabilidad.

Como ha quedado manifiesto, nos encontramos inmersos en medio de una revolución tecnológica en la que las empresas deben demostrar su capacidad innovadora y adaptación si no quieren verse sorprendidos por el mercado; y las PYMES, en esta coyuntura, no pueden quedarse rezagadas si pretenden sobrevivir.

La realidad actual demuestra que no todos los directivos y empresarios perciben de forma homogénea estos cambios. Mientras algunos se limitan a enfocarlos de manera tecnológica, otros lo hacen de manera estratégica. Un paso más adelante lo dan quienes se orientan hacia un cambio estructural y, por fin, los más avanzados sienten que la nueva situación implica una verdadera transformación.

de los servicios prepago. Federico Hernández, *Servicios contenidos, tecnologías, entornos de mediación y oportunidades en el comercio electrónico*, mayo del 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/claves/00015.php3

³⁶³ No se trata solo de comprar lo último en tecnología, sino de buscar herramientas en forma escalonada sin tener que arriesgarse a realizar una fuerte inversión sin retorno. Manuel Trincado, *Gestión e-business. Caminando hacia la empresa excelente*, mayo del 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0013.php3

Lo que la presente investigación pretende dejar asentado es que Internet podrá ser una gran herramienta para hacer prosperar nuestro negocio, pero es responsabilidad de los empresarios el tomar la decisión y saber que cambios hay que emplear, en otras palabras, el aprovechar todas las posibilidades que las nuevas tecnologías ofrecen y gestionar correctamente el cambio consecuente.³⁴⁴

3.8. Oportunidades que brinda Internet a las PYMES

Ahora bien, necesitamos algo más de luz para saber que puede funcionar en Internet o que podemos hacer nosotros en Internet, de hecho, muchas empresas y emprendedores en estos momentos prefieren olvidar Internet hasta que lleguen tiempos mejores, replegar velas y centrarse o poner el punto de mira en otros negocios ajenos al uso de la red. Lo que no debemos olvidar es que al igual que ocurre en el mundo real las empresas que no arriesgan, que no experimentan, que no innovan acaban siendo prisioneras de su propio modelo de negocio exitoso en el presente, pero conservador hacia el futuro.³⁴⁵

Hemos de tener en cuenta que no tiene sentido intentar aplicar los mismos principios a la multitud de empresas existentes; por ello, hay que analizar cada caso y definir una línea de trabajo en función de sus necesidades y recursos. Aun así, al menos sobre el papel, Internet ofrece gran cantidad de oportunidades:

1. Mejoras en el área de mercadotecnia y comercial
2. Mejoras en la gestión de compras
3. Mejoras de los procesos en la empresa
4. Nuevas oportunidades de negocio
5. Mejora la gestión de recursos humanos.³⁴⁶

A continuación desarrollaremos estas oportunidades para tener una visión más clara. En el área de mercadotecnia y comercio convergen muchas situaciones. Antes que nada tenemos que considerar que podemos emplear Internet para comunicarnos con clientes actuales, con clientes potenciales, con proveedores, con el personal de

³⁴⁴ Muchos proyectos de Internet pasan por las personas que han tenido la imaginación, la actitud de resistir ante los tiempos difíciles y ante la incertidumbre y la constancia para liderar y apostar por ideas que pueden cambiar la forma de hacer negocios.

³⁴⁵ Manuel Trincado, *La red genera valor*, julio del 2002, en www.masterdisseny.com/master-net/negocios/0014.php3

³⁴⁶ Eduardo Navarro, *Como puede la empresa mejorar resultados usando Internet*, octubre del 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/improv/0002.php3

nuestra empresa, etcétera; y un rasgo importante es que los costos de las comunicaciones a través de Internet son prácticamente nulos.³⁶⁷

Internet mejora la atención al cliente actual y potencial,³⁶⁸ y a los proveedores, ya que a través del sitio en la Red y del correo electrónico, podemos interactuar con ellos los 365 días del año 24 horas del día.

Debido a esta interacción hay un mayor conocimiento de los clientes y de su satisfacción.³⁶⁹ Podemos recoger esta información tanto de manera activa como pasiva y saber cuáles son los productos que más consultan, cuál es el tiempo de permanencia en cada una de nuestras páginas, cuántos usuarios nos visitan diariamente y cuál es la efectividad de nuestras distintas acciones de comunicación, entre otras cosas.³⁷⁰

En otras palabras, Internet ayuda a mejorar la comunicación con los clientes y la información que éstos tienen de los productos o servicios que nuestra empresa ofrece;³⁷¹ y se refuerza así la imagen corporativa de la empresa.

Dentro del área comercial una de las ventajas más importantes es la posibilidad de expandir nuestra PYME a nivel internacional y así tener acceso a mercados geográficamente dispersos; y claro, esto a muy bajo costo.

En el área de compras, gracias a Internet mejoraremos la gestión de éstas; y que mejor que los mercados electrónicos para esto, se disminuye así los precios de adquisición

³⁶⁷ La publicidad en Internet es mucho más rentable que en medios tradicionales debido a los menores costos de ésta y de la gran segmentación que conseguimos.

³⁶⁸ En la sociedad actual el cliente está más y mejor informado que nunca, pues dispone de muchísimas fuentes de información donde satisfacer su curiosidad, por tanto que el empresario le preste atención es algo esencial y natural, como lo puede ser las alternativas de pago, el servicios posventa y la calidad de los productos, entre otros; es decir forma parte de los hoy puntos básicos que deben estar presente en la venta de un producto o servicio. Manuel Trincado, *El Cliente: de la atención hacia la innovación*, febrero del 2002, en www.masterdisseny.com/master-net/negocios/0011.php3

³⁶⁹ Debido a los bajos costos de interacción con el cliente y a las posibilidades que nos ofrece esta tecnología, podemos obtener muchísima información sobre ellos a un costo muy bajo.

³⁷⁰ Como ya comentamos anteriormente, la confianza es uno de los elementos fundamentales de Internet, por lo que el sitio en la Red de la empresa necesita dejar claramente sentido que las medidas de seguridad del comercio electrónico están dirigidas a proteger los datos personales de los clientes, tanto de los riesgos internos como de los externos, así como garantizar su integridad general y la protección del acceso al propio sitio en la Red. Mary Cronin, *Op. Cit.*, pp. 107-132

³⁷¹ Los clientes son importantes ya que representan un importante porcentaje de ingresos que ayudan al mantenimiento de la empresa; si los sabemos cuidar y conocemos sus necesidades, harán que los beneficios aumenten cada año; sirven de base de pruebas a la hora de efectuar una campaña de mercadeo para conseguir nuevos clientes con el mismo perfil; ayudan a ir perfeccionando los productos y servicios en términos de valor añadido, con lo que aumenta la eficacia de los mismos; para estudiar los movimientos del mercado ya que prestar atención a los clientes, puede hacer que estos anticipen y diseñen necesidades y oportunidades en dicho mercado; y por último un cliente satisfecho es el mejor comercial que puede tener una empresa. Manuel Trincado, *Gestión e-business*, *Op. Cit.*

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

de las compras entre un 5 y un 15 por ciento;³⁷² esta característica es la más importante ya que está directamente vinculada con el precio del producto / servicio.³⁷³

La introducción de las nuevas tecnologías es el momento adecuado para analizar y mejorar los procesos de negocio. Este proyecto ha de ser considerado teniendo en cuenta, tanto la vertiente tecnológica como la vertiente de negocio. Aunque como nos dice Manuel Trincado, los cambios no deben darse de manera drástica.³⁷⁴

Internet y los nuevos modelos de negocio hacen que aparezcan gran cantidad de oportunidades tanto a corto como a largo plazo, que las empresas han de evaluar para poder aprovecharlas. En este punto, la ventaja de posicionarse como líder en un determinado segmento en Internet es una importante oportunidad que conlleva interesantes beneficios y hay que hacer uso de ella.

Por último, mencionamos que Internet mejora de la gestión de recursos humanos debido a la eficiencia que éste aporta en los procesos de reclutamiento, selección,³⁷⁵ formación, comunicación interna y gestión del conocimiento, entre otros.

Debido a todas estas posibilidades que han sido desarrolladas en líneas anteriores, existe una repercusión directa en los resultados empresariales que se puede resumir en los siguientes:

- Incremento de ventas debido a varios fenómenos: captación de nuevos clientes, mayor fidelización, aumento de las ventas a los clientes actuales y ventas cruzadas, mayor conocimiento de los productos y servicios por parte de los clientes, refuerzo imagen corporativa, entre otros.
- Disminución de costos debido a las mejoras en la comunicación y en los procesos.

³⁷² Eduardo Navarro, *Mejoras en la gestión...* Op. Cit. Esta disminución de los precios se consigue debido a tres factores principalmente: negociaciones más eficaces y eficientes, acceso a mayor número de proveedores potenciales y distintos tipos de subastas y compras agregadas.

³⁷³ Esta reducción de costos está relacionada con la posibilidad de acceso a más proveedores sin intermediarios y su localización en menor tiempo debido a la facilidad de acceso a la información en Internet.

³⁷⁴ La historia ha demostrado que no se debe hacer cambios drásticos rápidamente que hagan caso omiso de lo que se viene haciendo con los medios disponibles en la empresa; ya que pueden no aprovecharse métodos de trabajo que siguen siendo efectivos. El mejor modelo de cambio que mejor ha funcionado ha sido aquel que no supone cambios radicales sino dejar coexistir las dos formas de gestión, la tradicional y la que proporcionen las nuevas tecnologías pasando a éstas una vez que hemos demostrado como afectan positivamente a nuestro negocio. Manuel Trincado, *El impacto de las nuevas tecnologías en la empresa tradicional*, julio del 2001, en www.masterdissenry.com/master-net/negocios/0004.php3

³⁷⁵ Para mayor información revisar a Rolando García Morales, "Internet como Herramienta para el Reclutamiento de Personal", en *Emprendedores*, enero-febrero del 2003, pp. 41-43. Algunas ventajas de reclutar personal por medio de Internet son: costo relativamente económico, se pueden cubrir regiones muy extensas, se reduce el tiempo, hay una posibilidad de convocar a un gran número de aspirantes, el reclutador cuenta con una gran cantidad de sitios en Internet para localizar a los aspirantes que desee, y el análisis del curriculum vitae puede realizarse, en muchas ocasiones, sin que el aspirante lo sepa. Algunos sitios en Internet a consultar son: Trabajo y Bienestar A. C., en www.trabajoybienestar.org; Trabaja Ya, en www.trabajaya.com.mx, Todillo Laboral en www.todilolaboral.com, EmpleoSmx, en www.empleos.mx.com; Computrabajo en www.mx.computrabajo.com Chambatel www.sintermil.com/empleo, Bolsa de Trabajo en www.bolsa-trabajo.com y Departamento del D. F. secretaria de Desarrollo Económico en www.sedeco.df.gob.mx/empleo/bolsa.html

- Incremento de los márgenes de beneficio como consecuencia directa del incremento de ingresos y de la reducción de costos.
- Fidelización de los clientes gracias al mayor conocimiento de sus necesidades y la flexibilidad para atenderlas.

Ahora bien, como ya comentamos no basta disponer de una buena página; la información que se presente en ésta es uno de los puntos neurálgicos para que esta tecnología de la información obtenga buenos resultados.

La información constituye uno de los activos más importantes de Internet y quienes invierten tiempo en buscarla, exigen una compensación por ello.³⁷⁶ Sin embargo, no toda la información que circula por la Red es válida: sólo la que puede ser leída y comprendida con facilidad alcanza el objetivo para el que se escribió y difundió.

En Internet hay muy poca tolerancia con la información poco legible, ambigua o excesivamente publicitaria. El navegante de Internet requiere información concisa y clara para entender todo lo que necesita saber en el mínimo tiempo.³⁷⁷ Si no consigue, captar la información abandonará la página antes incluso de que acabe de aparecer completa y, lo que es peor, no volverá a visitarla y dirá a los demás que es poco útil.

Habitualmente, se concede mucha importancia a los aspectos técnicos de la página y a su diseño: es un punto importante pero no fundamental. La página en la Red debe ser funcional para el navegante y debe satisfacer las expectativas que éste tiene cuando la visita: además de un atractivo diseño y de una ejecución rápida, es fundamental que contenga información útil, bien organizada y desarrollada.

Por este motivo, los equipos creadores de páginas web, integrados normalmente por programadores, diseñadores y especialistas en mercadotecnia, deberían incluir a un profesional de la comunicación escrita, encargado de evaluar la información que debe contener la página, organizarla y desarrollarla de manera funcional.

Los creadores de las páginas en la Red se deben realizar seis preguntas básicas -no sólo referentes al texto, sino también al propio diseño y a la funcionalidad de la página- que son las siguientes:³⁷⁸

³⁷⁶ Forrester Research afirma que las búsquedas en Internet son la segunda actividad más realizada, por detrás tan sólo del e-mail. De hecho, el 80 por ciento del tráfico de la red es generado por motores de búsqueda; y el 70 por ciento de las compras en Internet proviene de éstos. Nick Bancroft, *Nuevas fórmulas de publicidad online*, enero del 2003, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0033.php3 Para mayor información revisar a David Fierro Villavicencio, "Investigación sobre los hábitos de los cibernautas en México", en Octavio Iñárriz, *Op. Cit.*

³⁷⁷ La mayoría de las veces el internauta lee conectado a la Red y la lectura en un monitor es más incómoda y difícil que en papel.

³⁷⁸ Felipe Portocarrero, *La comunicación escrita en Internet, Seis principios a tener en cuenta, si se quiere ser efectivo en la red*, mayo del 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0017.php3

- ¿Cuál es el propósito de la página?
- ¿Cuál es el perfil de los que van a visitarla?
- ¿Qué intereses y necesidades les empujan a conectar con la web?
- En función de esos intereses y necesidades ¿qué tipo de información se quiere ofrecer?
- ¿Qué tipo de respuesta se quiere obtener de quienes nos visitan?
- Si existen diferentes públicos, ¿se deben dar diferentes informaciones para cada uno de ellos, o es mejor englobar la información para que colme las expectativas de todos?

Conocer las respuestas a estas seis preguntas ayuda a determinar el tipo de información que se debe presentar y a cómo debe organizarse. De esta manera se asegura el éxito y seguramente más ventas dentro de nuestra empresa.

Ahora bien, existen seis principios básicos a tener en cuenta a la hora de presentar información escrita en Internet, que son los siguientes:³⁷⁹

- *Resumir al máximo* Además de la incomodidad y dificultad visual,³⁸⁰ casi siempre que se lee un texto de Internet se hace conectado a la Red, por lo que se está gastando dinero. Por lo tanto, hay que resumir la información para facilitar la lectura y reducir el tiempo que se dedica a ella.
- *Fragmentar el texto al máximo* para facilitar su lectura y comprensión. Los titulares y epígrafes, situados encima y al lado de los textos, pueden ayudar a conseguir una lectura más efectiva y menos ocular o mental.
- *Destacar palabras clave.* Diferentes estudios realizados en las páginas web demuestran que cerca del 80 por ciento de los visitantes ven rápidamente sus contenidos; es decir, perciben palabras y frases sueltas, en vez de leer la totalidad de los textos. Por lo que se recomienda mostrar un plano de la página con palabras clave, de manera que el visitante sepa dónde dirigirse para encontrar rápidamente la información precisa que busca.
- *Huir del lenguaje publicitario;* el arte consiste en presentar información útil que colme las expectativas y que induzca, de forma delicada, a utilizar los servicios o productos de la empresa.
- La información que se explica con más claridad es la que mejor se comprende, por lo que el estilo que se recomienda para las páginas en la Red es el más directo

³⁷⁹ Ibidem; y Silvana Imperial, Chris Nelmeth y Rodrigo García, "RealMedia. La publicidad en Internet funciona, ¡Y funciona bien!", en Octavio Iltas, Op. Cit., pp. 130-132

³⁸⁰ La lectura en un monitor es, generalmente, un 25 por ciento más lenta que en papel.

y sencillo posible. Esto significa evitar un lenguaje rebuscado, que sólo consigue distorsionar el mensaje.

- Destacar lo más importante al principio; es decir, la idea principal y las conclusiones al principio y, los detalles y argumentos, después. De esta manera, el lector conoce, sin pérdida de tiempo, lo que desea.

Existe otro aspecto que nos convendría resaltar; una forma muy útil de desarrollar el texto es imaginar las posibles preguntas de los navegantes y responderlas una a una. Con estos principios las PYMES lograrán el impacto deseado en sus clientes, ya que ellos agradecerán el respeto a su inteligencia y tiempo y compensarán con su atención y aprobación las páginas visitadas.

3.9. Por qué no se perciben los beneficios de la aplicación de Internet en las PYMES

Hasta ahora se han desarrollado las importantes ventajas y beneficios que Internet puede ofrecerle a la PYME; pero ahora cabe preguntarse, ¿cuál es la realidad? La realidad es que actualmente la PYME, en general, no están obteniendo los resultados esperados empleando Internet, o estos son muy imprecisos, debido a los siguientes motivos:

- Desconocimiento total o parcial de las importantes oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías en general, e Internet en particular.
- No se cuenta con presupuesto para este tipo de inversión, ya que el retorno de ésta es poco claro.
- Se subestiman las oportunidades que ofrece Internet a la PYME, en particular.
- Falta de personal con una visión global del proyecto tanto desde el punto de vista empresarial como tecnológico.
- Falta de planificación en el proceso de integración de Internet
- No se remodelan los procesos de la empresa para la correcta adecuación del negocio.
- Incorrecto desarrollo de acciones de comunicación en Internet.
- Falta de metodología en el desarrollo del proyecto.
- No se considera ni necesaria ni prioritaria la introducción de esta tecnología.
- Pero sobre todo, existe una resistencia muy marcada hacia el cambio.³⁹¹

Como podemos darnos cuenta existe un gran problema debido al desconocimiento de las posibilidades que Internet nos ofrece. La mayoría de las veces es

³⁹¹ Para más información revisar www.improven-consultores.com/paginas/documentos_gratuitos/mejora_internet.php

considerada como una moda y no se aprovechan estas ventajas. Uno de los objetivos principales de la presente investigación es dar a conocer todos los beneficios que conlleva el propio Internet para que así poseamos más información y se aprovechen las ventajas que esta tecnología de la comunicación ofrece.

Tras haber analizado la situación actual, las líneas de actuación necesarias para conseguir que la empresa obtenga resultados pasan por:

- Formación en el área de negocios en Internet: no es necesaria una formación técnica sino enfocada a cómo emplear Internet para hacer negocios.
- Plantear Internet como una manera de mejorar resultados empresariales y que debe ser responsabilidad de la Dirección de la empresa.
- Necesidad de expertos internos o externos en esta área.
- Plantear los negocios en Internet de manera estratégica.
- Estar dispuesto a replantearse el modelo de negocio y los procesos de la empresa.³⁶²

Aun hay todavía mucho camino por recorrer, de cualquier manera varias PYMES ya han comenzado. Como hemos dejado manifiesto, las PYMES tienen multitud de posibilidades en Internet, con un enfoque distinto a las transnacionales, con inversiones mucho menores, pero con muchísimas posibilidades.

3.10. Un acercamiento al estudio de caso: DELL

El caso de Dell³⁶³ es un claro ejemplo de PYME que se ha convertido en transnacional gracias a Internet. Esta empresa ha sabido adelantarse a sus competidores empleando Internet para redefinir la cadena de distribución y el sistema basado en la información; Dell es un buen ejemplo de cómo se llevan ambos a la práctica.

Michael Dell es el fundador de Dell Computer Corp. y es conocido como pionero del sistema de producción sobre pedido en la fabricación de ordenadores.

³⁶² Un hecho ineludible es el que las empresas que más han crecido en cuota de mercado en las ventas en línea en los últimos meses son las que tienen en su origen un negocio fuera de línea, y aquellas que combinan ambas cosas, sabiendo utilizar la red hábilmente como un canal complementario de ventas y como un espacio para posicionar su marca como algo moderno y avanzado frente a su competencia. De la misma manera, se han beneficiado las tiendas tradicionalmente en línea que han puesto en marcha iniciativas fuera de línea de captación de clientes y hasta de comercialización. Por lo tanto esto es una buena razón para tomar ese camino. Federico Hernández, *Ins & outs del e-commerce para 2002*, marzo 2002, en www.masterdissenry.com/master-net/claves/00013.php3

³⁶³ La presente investigación encuentra en este caso la posibilidad de una futura investigación; no es su propósito explicarlo detalladamente, tan solo dar un acercamiento a la idea de cómo Internet puede ayudar a las PYMES a crecer.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Dell Computer Corp. en la actualidad ya es el líder mundial en el mercado de los Ordenadores Personales (PC's);³⁸⁴ comenzó a utilizar la red para conocer mejor a los clientes, darles soluciones a problemas concretos, modificando partes de la cadena de valor de su sector, desde los suministros, el ensamblaje, la distribución al servicio postventa, con el fin de que el usuario recibiese un mayor valor añadido en forma de atención y solución a sus necesidades a un precio excelente. Por ello debemos gestionar la PYME, teniendo muy presente la información que nos suministran los clientes.

También podemos afirmar que Dell ha eliminado intermediarios y revendedores de sus productos, lo que le permite reducir agresivamente los márgenes de beneficio, y por tanto ofrecer unos precios más atractivos que la competencia actual.

Otra manera en la que ayuda Internet a esta empresa es cuando a través de una integración total de los sistemas informáticos conecta las necesidades de los clientes con los proveedores de los componentes, el ensamblado del producto, los mecanismos de entrega rápida, el seguimiento de su pedido y los servicios de apoyo, todos ellos entrelazados para alcanzar los niveles más altos de rentabilidad y satisfacción del cliente.

Como decíamos, la diferencia de Dell con sus competidores es la relación directa que este lleva a cabo con sus clientes. El aspecto fundamental en el que Dell ha logrado desarrollar una estrategia enfocada a dar a cada cliente una respuesta personalizada a sus necesidades. Esta estrategia de venta *directa en línea* al cliente, se redefine cada día y con una gran claridad, por países, por segmento de mercado, por tipo de producto, los clientes pueden conseguir exactamente lo que quieren, definir las características de sus ordenadores y servidores, pagando solamente por lo que necesitan. Para ello cuida con mucho detalle la presentación, la navegación y la estructura de su página en la Red;³⁸⁵ Internet se ha convertido en el sistema de venta por excelencia de Dell, a la vez que constituye el sistema de soporte al cliente para resolver sus problemas.

a) Distribución

La red ha transformado los modelos de distribución, tanto para los productos físicos como para los digitales. Internet proporciona un nuevo escaparate sobre la demanda de productos y el mejor punto de encuentro entre productos y mercados. Cada uno de los

³⁸⁴ Actualmente es el primer fabricante mundial de ordenadores personales, por encima de empresas como IBM, Toshiba, Compaq o HP; dispone de una cuota de mercado del 14 por ciento y sigue creciendo a pesar de la recesión y la caída en las ventas de PC's; Dell ha captado la cuota de mercado mediante un menor tiempo de terminación, precios más bajos y una estrategia de fabricación sobre pedido. Dell ha logrado, a diferencia de sus principales competidores, un incremento en sus ventas del 8 por ciento. Manuel Trincado, *El caso Dell: maestro del modelo de venta directa al cliente*, Septiembre del 2002, en www.masterdissenry.com/master-net/negocios/0015.php3

³⁸⁵ Revisar la página, www.dell.com

interlocutores empresariales puede ver directamente todas las demás bases de datos sobre existencias y pedidos, y ajustar en consonancia la programación de la distribución, con lo que se recorta el tiempo improductivo que pasa el componente en la estantería y el elevado coste de las entregas urgentes.

Ahora, las empresas con una conexión directa y permanente con sus clientes pueden evitar los costos y el riesgo de almacenamiento de existencias, y obtener más beneficios. El ejemplo más palpable de esta ventaja se ha producido en el sector de los ordenadores, donde las fabricantes con largas cadenas de distribución se ven continuamente vapuleados por las fluctuaciones de precios, las exigencias de los clientes y los rápidos ciclos de creación de nuevos modelos, lo que puede hacer que sus existencias se queden obsoletas. Compaq e IBM no pueden competir eficazmente cuando empresas como Dell están actuando para recortar el tiempo de sus actividades internas y aprovechar la Internet para procesar los pedidos directos de los clientes, y coordinar después la información y transferencia de pedidos entre todos los proveedores de componentes. El ahorro obtenido es enorme; es un factor de envergadura que hace posible que Dell siga rebajando el precio de sus ordenadores sin disminuir los márgenes y crecer tan rápido como lo permite la demanda de los clientes, sin necesidad de mantener un costoso volumen de existencias en propiedad. En ningún sector puede una empresa permitirse tener un punto ciego entre su fábrica y sus clientes; los canales tradicionales han sido un agujero negro del que llegaba demasiado poca información y llegaba además demasiado tarde como para que se pudieran cambiar los ciclos de desarrollo y producción.

b) Información

El acceso a la información es característico de la estrategia utilizada por Dell, Ford y otras empresas que han abierto su cadena de aprovisionamiento a todos los participantes externos. Una vez que la empresa permite que sus proveedores y clientes accedan a las bases de datos operativas, abre la puerta a un nivel mucho más elevado de asociación con esas entidades. No sólo se expone la información directamente relacionada con las relaciones externas con otras empresas, sino que también está disponible o se puede transferir fácilmente la información en que se apoyan las decisiones que han llevado a esas relaciones.³⁸⁶ Dibujos de ingeniería, planes de producto,

³⁸⁶ Las empresas que adoptan el modelo de valor digital consideran que compartir la información con los demás es un activo estratégico. Michael Dell asegura: "Internet hace posible traer a los clientes y proveedores al interior de la empresa, para compartir abiertamente la información y las aplicaciones fundamentales del negocio y para crear una verdadera asociación informativa. Esas asociaciones formadas en torno al acceso a

previsiones de mercado, necesidades y exigencias previstas, todo ello se "fija en el tablón de anuncios" para que todos los participantes puedan verlo. Naturalmente, el proceso de acceso a la información en sí mismo puede avanzar en varias etapas y con distintos niveles de divulgación. Es posible que la empresa empiece simplemente permitiendo que un limitado número de proveedores preferentes tenga acceso a la información relevante guardada en la Intranet de la empresa acerca del volumen de existencias y programas de producción.

Dell ha convertido la práctica de acceso a la información compartida en una finamente sincronizada estrategia para aumentar la eficacia y ahorrar costos en la gestión de existencias y de producción. Al trasladar a los proveedores y asociados la responsabilidad sobre la gestión de existencias y el montaje de componentes, Dell ha definido el modelo de negocio para todo el sector. Este nuevo modelo ejerce presión sobre los canales de distribución y sobre los fabricantes, como Compaq, que no han actuado dinámicamente en la puesta en marcha de estrategias dirigidas a compartir la información. Una de las ventajas muy controvertidas que ofrece este sistema, consiste en que Dell ahorra tiempo y dinero al transferir la responsabilidad a sus proveedores, a cambio del libre acceso a la información. Incluso más importante en términos de modelar la orientación general de Dell, es la nueva percepción que el acceso mutuo a la información proporciona a la alta dirección de Dell.

Conviene señalar que Dell no se limita a sí misma a un tipo unilateral de información compartida, donde los proveedores y clientes sólo ven los pedidos necesarios para el eficaz montaje y envío de un determinado ordenador. Esto hubiese sido una ventana abierta hacia el interior de Dell, pero no hubiese forzado a Dell a replantearse sus decisiones internas. En lugar de eso, a los clientes se les permite acceso privilegiado a los planes de desarrollo y productos futuros de Dell, y se les anima a compartir con Dell ese mismo tipo de información para lograr una mejor sincronización y para cubrir las necesidades mutuas. Dell ha bautizado este proceso como "integración del comercio directo" y en su sitio en la Red señala: "ahora, más de 30,000 empresas tienen página de cliente en el sitio de Dell, que incluye no sólo las configuraciones aprobadas por su departamento de TI (Tecnologías de la Información), sino también proyecciones de futuros productos, orientaciones sobre la fijación de precios y cualquier otra información relevante para su transacción".³⁸⁷

la información van a transformar las nociones tradicionales acerca del valor económico." "The world in 1999", *The Economist*, diciembre de 1999, p. 96
* www.dell.com

Con la integración del comercio directo todas las partes que acceden a la información a través de Dell reconocen el valor mutuo de coordinar y, ocasionalmente, cambiar las orientaciones sobre desarrollo de producto. A medida que su empresa necesita cambiar, los participantes tienen un lugar para darlo a conocer a Dell. Los cambios en una o dos empresas clientes pueden no ser bastante como para estimular a la empresa de ordenadores a reaccionar con algún importante replanteamiento de sus propios planes de desarrollo, pero si cientos o miles de empresas clientes empiezan a exponer una necesidad específica, la empresa estará en una posición ideal para convertir ese conocimiento en acción con más rapidez que sus competidores.

Un acceso libre a la base de datos de la empresa está diciendo al mercado: "éstos son los hechos y ésta mi decisión; pueden actuar en consecuencia". Esto es una invitación para que los asociados a la empresa aporten nuevos hechos o presenten un análisis alternativo acerca de los hechos existentes, a fin de modificar aquellas decisiones. En efecto, invita a los asociados del mercado a participar en el proceso de toma de decisiones y a mejorar realmente los actuales puntos en que se fundamenta la empresa, con lo que la propia empresa mejora también.

El acceso a la información encierra, junto a sus beneficios, algunos riesgos. La información sobre los planes y la línea de producto de Dell queda mucho más expuesto al escrutinio y la reacción de los competidores. Pero la apertura al mercado de sus procesos internos genera un valor inmenso para Dell. Ha hecho posible a la empresa reconsiderar totalmente el proceso de fabricación y distribución de ordenadores y le ha proporcionado una ventana sobre los planes de desarrollo y tecnología de miles de sus más grandes e importantes clientes. Siempre que Dell siga siendo capaz de transformar esos conocimientos en unas acciones a aplicar en el momento oportuno, se mantendrá a la cabeza de sus competidores por una razón: aunque los competidores pueden examinar la misma información, no estarán en situación de tomar la delantera. De un modo muy real, el acceso continuo a la información ha impulsado a la empresa a estar dispuesta para una acción constante, y ese efecto es mucho más difícil de copiar que la información en sí. Con esto vemos que el acceso a la información conduce a la optimización de la empresa.

La página de *pedido en línea* de Dell Computer nos ofrece un ejemplo de la positiva relación de información de retorno (feedback) que se puede establecer en torno a unas ofertas de confianza. Como muchos otros sitios estratégicamente diseñados, el sitio de Dell ofrece a los visitantes la función de "archivar el carrito de compra". Tal como

hemos visto, un buen número de usuarios de Internet navegan por el sitio en la Red, seleccionan algunos artículos, los colocan en un carrito de la compra electrónico y, al final, abandonan el sitio sin completar el proceso de pedido. La mejora del diseño del sitio y una mayor confianza suelen reducir el porcentaje de pedidos no consumados, pero todavía queda un buen número de compradores que simplemente desean tomarse un tiempo antes de efectuar la compra definitiva. Esto es especialmente cierto en el complejo y rápidamente cambiante campo de los ordenadores y periféricos. Permitir que los clientes archiven su carrito de compra en el sitio del cliente, les proporciona un incentivo para volver posteriormente y aprovechar los esfuerzos de selección que hicieron la vez anterior.

Dell ha dado con la función de "archivar el carrito de la compra" un interesante paso adelante. Deja que el dubitativo cliente ponga una contraseña en el carro archivado y decida enviarla a otros usuarios, vía un mensaje personalizado. Teniendo esa contraseña los amigos y colegas pueden acceder al carro seleccionado por el comprador, examinar los artículos que ha elegido y, o bien enviarle algunas recomendaciones por correo electrónico, o bien efectuar algunos ajustes directamente sobre los artículos que están en el carro. Estos adicionales consejos externos pueden servir para validar una determinada selección y llevar la transacción hasta su final. Las personas que participan pueden ser amigos personales con alguna experiencia en configuración de sistemas, colegas que van a utilizar también el sistema, o personas de TI de la empresa que debe prestar asistencia al sistema. El círculo de confianza pertenece al cliente individual, pero evidentemente incluya a Dell. Dell hace posible que sus clientes aprovechen la confianza que tienen en su sitio para crear un diminuto fondo de información transitorio protegido por contraseñas, dentro del cual el usuario no sólo puede compartir información con otros, sino también acumular sus consejos.

Así las cosas, vemos que esta empresa es un buen ejemplo de cómo convertirse en la número uno en su ramo utilizando una herramienta tan eficiente como Internet: desde su sitio en la Red el cliente puede encontrar lo que quiere rápidamente, al disponer de una navegación fácil y simple, puede analizar vía Internet las configuraciones de los equipos, resolver en línea la mayor parte de los problemas que le puedan surgir a los clientes, participar en futuros proyectos, interactuar con técnicos de Dell o con otros clientes, bajar archivos y actualizar la programación (el software), además de que existen asesores de productos, call-center, biblioteca, artículos y documentos, entre otros.

Se trata en definitiva de una verdadera comunidad de conocimiento para resolver en línea los problemas de equipo y programación (hardware y software) de los ordenadores Dell; y para asegurar una completa satisfacción a cualquier problema ha establecido contratos de colaboración con empresas locales especializadas.

En el año 1996, decidió preguntar directamente a sus clientes y usuarios de ordenadores en general, que era lo que más necesitaban, a lo que respondieron que un *apoyo técnico, simple y rápido*.³⁸⁸ Dell puso manos a la obra, y lo construyó a través de Internet, y hoy en día constituye una de las claves de su rápido crecimiento.

Como podemos darnos cuenta, para Dell es fundamental el servicio al cliente, conocerlo y dar una respuesta rápida a sus necesidades, en su estrategia es fundamental contar con un cuidado servicio y soporte adecuado al cliente desde Internet antes y después de la compra.

3.11. Aproximaciones capitulares

Actualmente la tecnología se reconoce como un factor que puede conferir una ventaja competitiva a las naciones y a las empresas: por esta razón es una de las variables fundamentales que se debe considerar cuando se planea el desarrollo de organizaciones o países. En particular, en el caso de las empresas, debe tomarse en cuenta cómo por medio de la tecnología pueden elaborarse productos o servicios con valor agregado que den al cliente la satisfacción requerida y esto se traduzca, para la organización, en una mejor posición en el mercado, mayores ganancias, prestigio y, en general, una ventaja frente a los competidores.

Pero la tecnología no sólo hay que aplicarla en la elaboración del producto o servicio que queramos llevar al mercado, sino también en darnos a conocer a clientes potenciales y posicionar nuestros productos en un mercado más amplio -en cualquier parte del mundo-, y que mejor que Internet para eso.

Internet nos ayudará a desarrollar con eficiencia nuestro negocio, reducirá los costos, hará más eficaces y eficientes nuestros procesos de comunicación, permitirá abrir nuevos canales de distribución, optimizará los servicios postventa y desaparecerá intermediarios. Cabe aclarar que no proponemos la creación de empresas puras de Internet, sino que las empresas tradicionales (también llamadas ladrillo - cemento) usen Internet para mejorar sus resultados reduciendo costos e incrementando ingresos.

³⁸⁸ Manuel Trincado, *Op. Cit.*

Internet es el gran escaparate para empresas de todo el mundo y que mejor ejemplo de esto que los mercados electrónicos, donde las empresas pueden contar con una presencia permanente, selectiva y a muy bajo costo.

Es decir, estamos inmersos en medio de una revolución tecnológica, como lo demuestra Internet, en la que las empresas deben demostrar su capacidad de innovación y adaptación si no quieren verse sorprendidas por el mercado; las PYMES no pueden quedarse rezagadas si pretenden sobrevivir.

Sin embargo, se ha observado que en el entorno nacional y en particular en las pequeñas y medianas empresas no existen procedimientos para realizar esta actividad de manera organizada. Se considera que parte de este problema se debe al desconocimiento, por parte de los empresarios, de dónde buscar información y cómo emplearla en sus proyectos de corto, mediano y largo plazos. Adicionalmente, se observa que en muchos casos la información tiene un precio alto y los empresarios no están dispuestos a pagarlo porque creen que los beneficios, la mayoría de las veces, no son tangibles.

La mayoría de las PYMES mexicanas tienen una vida muy corta, y esto se debe a la deficiente capacitación técnica y administrativa; para ellas es sumamente difícil acceder al crédito y a la tecnología más avanzada.

Un problema muy serio que enfrentan las PYMES mexicanas, como ya decíamos, es su dificultad para obtener crédito y las elevadas tasas de interés. Esta situación se traduce en menores posibilidades de modernizar sus equipos productivos y de acceder a tecnología más avanzada, con lo cual se reducen sus posibilidades de incrementar su productividad y competitividad y se tornan más vulnerables frente a la competencia de productos extranjeros, la cual se incrementó con la apertura comercial de mediados de los ochentas.

Ahora bien existen programas gubernamentales para apoyar a estas empresas, pero la realidad es que todos éstos han tenido resultados limitados debido, entre otras cuestiones, a que su promoción no ha sido eficiente, a que se ha carecido de una debida planeación e instrumentación que tome en cuenta la realidad de las PYMES mexicanas y su entorno, caracterizado por una gran inestabilidad de la economía interna, a la falta de coordinación de las dependencias gubernamentales encargadas de impulsar dichos proyectos y a la ausencia de una real política de desarrollo industrial de largo plazo.

Aunado a lo anterior, los trámites gubernamentales para dar de alta una empresa, son muy tardados, complicados, costosos y, en ocasiones, redundantes. En cambio, en

otros países, como lo son nuestros socios del TLCAN, dichos trámites son más expeditos y esta diferencia resta competitividad a las empresas mexicanas, por lo que debería de modificarse esto.

Aunque la iniciativa de modernizarse, tecnológicamente hablando, debe provenir de las empresas y atender a sus necesidades más apremiantes, las dependencias gubernamentales deben contribuir.

Consideraciones finales

La realidad actual nos presenta cambios cada vez más profundos y frecuentes.

Dentro del marco de la globalización progresiva a que nos conduce un intercambio más generalizado, fundado en una información inmediata y completa, estamos asistiendo a una conformación comercial que pasa por una extensión de los mercados domésticos a los regionales (en nuestro caso el TLCAN) y de éstos a los mundiales.

La ampliación de los mercados domésticos a una escala regional y mundial, presenta el desafío de poder acceder a un mercado mayor; esto, a su vez implica adecuarse a nuevas escalas de producción y comercialización, adopción de nuevas estrategias y servicios adicionales y una mayor flexibilidad operativa para responder a nuevos gustos y modalidades.

Este desafío exige una adecuación estructural interna —contemplando a la tecnología en primer lugar—, y contar con adecuadas fuentes de financiamiento que posibiliten esa reconversión y ampliación de actividades.

La necesidad de adaptarse a esas nuevas condiciones y procurar anticiparse a los inevitables cambios futuros está obligando a las empresas en general, y no solamente a las PYMES (en todo el mundo y no solamente en nuestro país) a adoptar organizaciones más ágiles y dinámicas, con mayor capacidad de respuesta, dispuestas a operar en mayores niveles de actividad para responder al desafío de ofrecer mayores cantidades a precios más bajos.

La inexorabilidad de los cambios obliga a las empresas a buscar una mayor competitividad, para lo cual deben reinventar su negocio, comenzando por un análisis crítico de las cuestiones fundamentales del negocio y de la empresa. Este enfoque conduce a cambios profundos en las estructuras, en los procedimientos, en los objetivos mismos y en la tecnología, a efectos de adecuarlos a las nuevas tendencias y posibilidades.

No hay otro camino, la manera más rápida y efectiva de garantizar el tránsito de una empresa hacia la globalización, es mediante una positiva presencia en Internet. Es un hecho que la revolución tecnológica que acompañará el desarrollo de Internet en los próximos años, introducirá profundas transformaciones en los paradigmas que han regido a las actividades humanas y a las sociedades en general.

Esta revolución ya está aquí, cambiando radicalmente la manera en que hacemos negocios. Hoy, a las empresas que pretendan mantener su presencia en el

mercado no les quedará más remedio que medirse en el campo electrónico y actuar siguiendo el modelo de la competencia en el ámbito mundial.

¿Por qué utilizar Internet? Porque Internet es un medio de comunicación fundamental en la construcción de opciones inteligentes para la promoción en línea, pues genera resultados confiables y mensurables: reduce los costos de la empresa; permite abrir nuevos canales de distribución así como atraer clientes potenciales; optimiza nuestros servicios postventa y hace más eficientes y eficaces los procesos de la empresa.

El crecimiento de Internet sigue en ascenso, y el impacto que tienen sus opciones de comunicación inteligente es muy positiva cuando se dirige a audiencias bien seleccionadas. La necesidad de disponer de información confiable acerca del comportamiento de los cibernautas mexicanos sienta las bases para emprender una rigurosa planeación estratégica en la industria de Internet. Por tal razón la empresa estadounidense *Greenfield Online*, fue seleccionada como responsable de realizar la investigación solicitada por AMIPCI (Asociación Mexicana de la Industria Publicitaria y Comercial en Internet) bajo el nombre *Primer Estudio de Hábitos y Tendencias en Cibernautas Mexicanos*. Dicho estudio permitió concluir que el treinta y tres por ciento de los navegantes ha realizado compras vía electrónica en los últimos 90 días, y 55 por ciento tiene intención de hacerlo en un futuro inmediato; así como que la consulta en línea es un factor importante en la decisión de compra.

Ahora bien, se ha hablado de los beneficios de llevar esta tecnología de la comunicación a nuestra empresa, pero se necesitan apoyos tanto del sector público como privado, para que los pequeños empresarios puedan realizar estos cambios.

Si bien se han desplegado apoyos a nivel público para la modernización tecnológica de la PYME, no se cuenta aún con interlocutores de peso para impulsar la demanda donde existe y generar la oferta donde es deficiente. Los sistemas de innovación están fragmentados y alejados del sector productivo, de ahí el interés que adquiere hoy la construcción de las puentes entre empresas e instituciones públicas y privadas para reforzar la capacidad tecnológica de las empresas.

En México, si bien se ha avanzado en la creación de una red de apoyos institucionales a la PYME todavía se transita por un sendero defensivo, además de que son intentos aislados y no constituyen una red articulada. Las limitaciones de la información y difusión efectiva de los recursos, y la escasa transparencia, dificultan la consolidación de relaciones más complejas. A esto se agrega la débil vinculación entre la investigación, la formación técnica y la actividad industrial. Existe una falta de cooperación

interinstitucional que reproduce el aislamiento, la desinformación y la multiplicación ineficiente de programas de débil repercusión.

Las PYMES, al día de hoy, están un tanto olvidadas en un modelo anclado en la fuerza de las grandes empresas transnacionalizadas y en la producción masiva a gran escala. A pesar de eso, no hay duda sobre el papel significativo que las PYMES desempeñan y sus relaciones de complementariedad con las grandes empresas.

El reto actual de la industria nacional es reintegrar las cadenas productivas en un contexto de apertura y globalización y estimular la incorporación a éstas de las PYMES; por eso es de importancia fundamental el apoyo público y privado (entre las mismas empresas, y entre éstas y otros actores, como cámaras empresariales, institutos de investigación y centros de consultoría y capacitación) para la implementación de tecnologías de la información que podrán ayudarlas.

Este enfoque de política industrial corresponde con una sociedad civil estructurada con instituciones que están habituadas a la concertación y el intercambio que se integra con acciones complementarias, donde las áreas menos favorecidas son motivo de apoyo y preocupación con el fin de reducir asimetrías. El problema radica en cómo construir la transición de un modelo a otro en una sociedad, como la nuestra, donde la concertación no es la práctica cotidiana ni está internalizada en el imaginario social.

Los procesos de apertura iniciados en el país pueden actuar como catalizadores para apoyar este desarrollo, siempre que permitan la ruptura de situaciones y comportamientos estancados, que liberen las rigideces organizativas y continuas desvinculaciones, cuyo único fin es desconocer cómo opera la realidad y dónde es necesario invertir los esfuerzos.

Anexo 1

Panorama de la economía mundial

Panorama de la economía mundial

(variación porcentual anual, salvo indicación contraria)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Producto mundial	2,3	3,7	3,6	4,0	4,3	3,8	3,6	4,3
Economías avanzadas	1,4	3,4	2,7	2,9	3,5	2,7	3,4	4,1
Principales economías avanzadas	1,3	3,1	2,3	2,7	3,9	2,8	3,0	3,8
Estados Unidos	2,7	4,0	2,7	3,6	4,4	4,4	4,3	5,0
Japón	0,5	1,0	1,6	3,3	1,9	-1,1	0,8	1,7
Alemania	-1,1	2,3	1,7	0,8	1,6	2,1	1,6	3,0
Francia	-0,9	1,8	1,9	1,9	1,9	3,3	3,2	3,2
Italia	-0,9	2,3	2,9	1,1	2,8	1,8	1,6	3,9
Reino Unido	2,3	4,6	3,8	2,6	3,5	2,6	2,8	3,6
Canadá	2,3	4,7	2,8	1,5	4,4	3,3	4,3	4,7
Otras economías avanzadas	1,9	4,6	4,3	3,8	4,3	2,3	4,8	5,3
Pérdidas informales								
Unión Europea	-0,4	2,8	2,4	1,6	2,4	2,9	3,6	3,4
Zona del euro	-0,8	2,8	2,3	1,5	2,4	2,9	2,6	3,4
Economías en desarrollo recientemente industrializadas	6,4	7,9	7,5	6,3	5,7	-2,4	7,9	8,2
Países en desarrollo	6,3	6,7	6,1	6,5	5,8	3,5	3,8	5,8
África	0,2	2,4	2,9	5,7	2,9	3,3	2,3	2,0
América	4,1	5,0	1,7	3,6	5,3	2,8	0,2	4,1
Brasil	4,9	5,9	4,3	2,7	3,3	0,2	0,0	4,3
Países en desarrollo de Asia	9,4	9,8	9,0	8,2	6,8	4,0	6,1	6,9
China	15,5	12,6	10,5	9,6	8,8	-7,8	7,1	8,0
India	5,0	6,7	7,6	7,1	4,8	6,5	6,6	6,4
ASEAN-4 ¹	6,9	7,6	8,1	7,3	3,4	-0,5	2,8	3,0
Oriente Medio, Malta y Turquía	3,3	0,3	4,3	4,8	5,4	3,6	0,8	0,4
Países en transición	-7,5	-7,6	-1,5	-0,5	1,6	-0,9	2,8	3,8
Europa central y oriental	0,3	3,5	5,5	4,0	2,5	2,1	1,8	3,8
Comunidad de Estados Independientes y Mongolia	-10,9	-13,1	-5,5	-3,3	1,0	-3,8	3,1	2,1
Rusia	-10,4	-11,6	-4,2	-3,4	0,9	-4,9	3,3	7,8
Excluida Rusia	-11,8	-17,0	-8,6	-3,1	1,4	1,6	2,7	8,0
Volumen del comercio mundial (bienes y servicios)	3,7	9,0	9,1	6,5	10,1	6,3	6,3	12,4
Importación								
Economías avanzadas	1,4	9,6	9,2	6,2	9,3	5,7	7,9	11,6
Países en desarrollo	11,2	7,4	10,2	8,1	10,6	-0,6	1,8	16,9
Países en transición	7,6	4,2	11,6	7,8	11,5	0,8	-7,9	13,3
Exportación								
Economías avanzadas	3,1	8,8	8,9	6,0	10,6	3,8	5,8	11,4
Países en desarrollo	9,4	11,8	7,4	9,2	12,0	5,3	4,1	15,7
Países en transición	4,5	1,0	9,7	4,8	5,8	4,7	0,6	14,9
Precio de los productos básicos								
Petróleo²								
En DEG	-11,1	-7,3	1,8	23,7	-0,2	-31,2	36,8	62,6
En dólares de EE.UU.	-11,8	-5,0	7,9	18,4	-5,4	-32,1	37,5	56,9
Productos no combustibles (promedio basado en ponderaciones de la exportación mundial de productos básicos)								
En DEG	2,7	10,6	2,3	3,3	2,2	-12,5	-7,8	5,5
En dólares de EE.UU.	1,8	15,4	8,4	-1,2	-3,2	-14,7	-7,1	1,8
Precios al consumidor								
Economías avanzadas	3,1	2,6	2,6	2,4	2,1	1,5	1,4	2,3
Países en desarrollo	43,2	55,3	23,2	15,4	9,9	10,4	6,7	6,1
Países en transición	634,3	274,2	138,5	42,4	27,4	21,8	43,9	20,1
Tasa interbancaria de oferta de Londres a seis meses (LIBOR, porcentaje)								
Sobre los depósitos en dólares de EE.UU.	3,4	5,1	6,1	5,6	5,9	5,6	5,5	6,7
Sobre los depósitos en yenes japoneses	3,0	2,4	1,3	0,7	0,7	0,7	0,2	0,3
Sobre los depósitos en euros	7,4	5,7	5,7	3,7	3,5	3,7	3,0	4,6

Fuente: FMI, *Perspectivas de la economía mundial* (mayo de 2001).¹Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.²Promedio simple de los precios de entrega inmediata de las variedades de crudo U.K. Brent, Dubai y West Texas Intermediate.

Anexo 2

Los sitios web más consultados, marzo 2002

LUGAR	SITIO WEB	VISITANTES ÚNICOS (MILES)
1.	AOL Time Warner Network—Proprietary & WWW	91,899
2.	MSN-Microsoft Sites	83,010
3.	Yahoo! Sites	78,647
4.	Terra Lycos	40,954
5.	About/Primedia	36,016
6.	Google Sites	33,000
7.	Gator Network	32,154
8.	eBay	29,334
9.	Amazon Sites	29,259
10.	CNET Networks	26,232
11.	InfoSpace Network	24,991
12.	Walt Disney Internet Group (WDIG)	23,588
13.	Viacom Online	21,266
14.	Vivendi-Universal Sites	20,766
15.	Real.com Network	20,479
16.	Classmates.com Sites	20,244
17.	eUniverse Network	18,402
18.	Ask Jeeves	17,955
19.	Ticketmaster Sites	17,625
20.	Excite Network	17,435
21.	American Greetings Property	16,655
22.	AT&T Properties	16,646
23.	Monster.com Property	15,373
24.	Weather Channel, The	15,321
25.	SBC Communications	14,633

Nota: Con "Visitantes Únicos" nos referimos al número estimado del total de usuarios que visitan el Sitio Web por lo menos una vez en el mes a considerar; todos los visitantes únicos son contados una sola vez a pesar de ingresar al Sitio Web más veces.

Fuente: Jupiter Media Metrix. Web: www.mediametrix.com.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Los sitios web más consultados en cuanto a entretenimiento, marzo 2002

LUGAR	SITIO WEB	VISITANTES ÚNICOS (MILES)
		TOTAL
1.	Viacom Online	21,266
2.	Real.com Network	20,479
3.	eUniverse Network	18,402
4.	Ticketmaster Sites	17,625
5.	AOL Prop Entertainment	14,039
6.	Disney Online	13,716
7.	Sony Online	12,238
8.	UGO Networks	10,560
9.	AOL Prop Music	10,548
10.	ABC News Digital	9,861
11.	Shockwave.com Sites	9,240
12.	AOL Media Player	8,803
13.	MSN Entertainment	8,322
14.	WindowsMedia	7,738
15.	Eonline.com	7,722

Nota: Con "Visitantes Únicos" nos referimos al número estimado del total de usuarios que visitan el Sitio Web por lo menos una vez en el mes a considerar; todos los visitantes únicos son contados una sola vez a pesar de ingresar al Sitio Web más veces.

Fuente: Jupiter Media Metrix. Web: www.mediametrix.com.

Los sitios web más consultados en cuanto a información y noticias, marzo 2002

LUGAR	SITIO WEB	VISITANTES ÚNICOS (MILES)
		TOTAL
1.	CNN.COM	18,095
2.	MSNBC	16,334
3.	Yahoo! News	15,490
4.	AOL Prop News	15,351
5.	ABC News Digital	9,861
6.	Tribune Interactive	9,430
7.	USATODAY Sites	7,028
8.	NYTimes.com	6,670
9.	Knight Ridder Digital	6,521
10.	CBS Sites	6,271
11.	Time.com Sites	6,269
12.	Washingtonpost.com	4,986
13.	Discovery.com Sites	4,940
14.	Hearst Newspaper Digital	4,231
15.	BBC.co.uk	4,143

Nota: Con "Visitantes Únicos" nos referimos al número estimado del total de usuarios que visitan el Sitio Web por lo menos una vez en el mes a considerar; todos los visitantes únicos son contados una sola vez a pesar de ingresar al Sitio Web más veces.

Fuente: Jupiter Media Metrix. Web: www.mediametrix.com.

Los sitios web más consultados en cuanto a educación, marzo 2002

LUGAR	SITIO WEB	VISITANTES ÚNICOS (MILES)
		TOTAL
1.	Fastweb	4,063
2.	Learning Network Property	3,674
3.	Berkeley.edu	3,049
4.	UTexas.edu	2,868
5.	UIUC.edu	2,675
6.	UMich.edu	2,534
7.	Cornell.edu	2,486
8.	Harvard.edu	2,437
9.	MIT.edu	2,394
10.	Thinkquest Sites	2,319
11.	Upromise.com	2,272
12.	Stanford.edu	2,167
13.	K12.ca.us	2,063
14.	Virginia.edu	2,050
15.	About Homework Help	2,042

Nota: Con "Visitantes Únicos" nos referimos al número estimado del total de usuarios que visitan el Sitio Web por lo menos una vez en el mes a considerar; todos los visitantes únicos son contados una sola vez a pesar de ingresar al Sitio Web más veces.

Fuente: Jupiter Media Metrix. Web: www.mediametrix.com.

FALLA

Los sitios web más consultados en cuanto a viajes, marzo 2002

LUGAR	SITIO WEB	VISITANTES ÚNICOS (MILES)
		TOTAL
1.	MAPQUEST.com	18,071
2.	Expedia Travel	12,022
3.	Travelocity	11,686
4.	Trip Network Inc.	8,523
5.	AmericanExpress.com	8,497
6.	ORBITZ.com	7,968
7.	AOL Prop Travel	6,391
8.	Southwest.com	5,295
9.	AA.com	4,769
10.	Hotwire.com	4,671
11.	Priceline.com	4,639
12.	Yahoo! Travel	4,427
13.	Delta.com	4,416
14.	TravelZoom.com	4,157
15.	UAL.com	3,652

Nota: Con "Visitantes Únicos" nos referimos al número estimado del total de usuarios que visitan el Sitio Web por lo menos una vez en el mes a considerar; todos los visitantes únicos son contados una sola vez a pesar de ingresar al Sitio Web más veces.

Fuente: Jupiter Media Metrix. Web: www.mediametrix.com.

Anexo 3

Cuatro categorías del índice de adelanto tecnológico

	LIDERES POTENCIALES	SEGUIDORES DINAMICOS		MARGINADOS
Finlandia (2 nodos)	España	Uruguay	Túnez (1 nodo)	Nicaragua
Estados Unidos (13 nodos)	Italia	Sudáfrica (1 nodo)	Paraguay	Palau
Suecia (2 nodos)	República Checa	Tailandia	Ecuador	Senegal
Japón (2 nodos)	Hungría	Trinidad y Tobago	El Salvador	Ghana
Corea, Rep. de (1 nodo)	Eslovenia	Panamá	República Dominicana	Kenya
Países Bajos	Hong Kong (China, RAE)	Brasil (2 nodos)	República Árabe Siria	Nepal
Reino Unido (4 nodos)	Eslovaquia	Filipinas	Egipto	Tanzania, Rep. Unida de
Canadá (1 nodo)	Grecia	China (3 nodos)	Argelia	Sudán
Australia (1 nodo)	Portugal	Polonia	Zimbabue	Mozambique
Singapur (1 nodo)	Bulgaria	Colombia	Indonesia	
Alemania (3 nodos)	Polonia	Perú	Honduras	
Noruega (1 nodo)	Malasia	Jamaica	Sri Lanka	
Holanda (1 nodo)	República Checa	Irán, Rep. Islámica de	India (1 nodo)	
Bélgica (1 nodo)	México			
Nueva Zelanda	Cipre			
Austria	Argentina			
Francia (2 nodos)	Rumanía			
Israel	Costa Rica			
	Chile			

Fuente: PNUD, Informe Sobre Desarrollo Humano 2001, p.47

TESIS CON
FALLA DE OPINION

Anexo 4

Los 15 países que hacen más uso de Internet

LUGAR	PAÍS	AÑO 2000 (MILLONES)	PORCENTAJE DEL TOTAL	PROYECCIONES PARA FINES DEL 2001(MILLONES)*
1.	Estados Unidos (.us)	168.84	30.64%	182.24
2.	Japón (.jp)	48.00	8.71%	54.65
3.	Alemania (.de)	31.59	5.73%	35.84
4.	Reino Unido (.uk)	25.91	4.70%	29.33
5.	Francia (.fr)	21.81	3.96%	24.97
6.	China (.cn)	21.31	3.87%	25.87
7.	Canadá (.ca)	17.20	3.12%	19.10
8.	Italia (.it)	17.17	3.11%	20.02
9.	Corea del Sur (.kr)	14.86	2.70%	18.20
10.	Brasil (.br)	11.23	2.04%	13.48
11.	Australia (.au)	10.43	1.89%	11.41
12.	Rusia (.ru)	9.33	1.69%	11.15
13.	España (.es)	7.80	1.41%	9.21
14.	Taiwan (.tw)	7.39	1.34%	8.88
15.	Países Bajos (.nl)	7.33	1.33%	8.17
Total de los 15 Países		420.20	76.24%	472.52
Total Mundial de Ciberautas		551.10	100.00%	625.90

*Tabla realizada el 15 de Julio del 2001.

Fuente: Computer Industry Almanac Inc. Web: www.c-i-a.com

TRABAJA CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 5

Actividades en línea (on line) por edad, 2001

Adultos

ONLINE ACTIVITIES	18-34	35-54	55+
Received and sent email	92%	95%	97%
Used a search engine	77	76	78
Participated in contests or sweepstakes	62	64	61
Gathered information on local events, restaurants, maps, or traffic	62	57	56
Sent electronic greeting/post cards	60	66	67
Researched products and services	58	66	67
Used AOL Instant Messenger, ICQ, Yahoo Messenger, or similar instant message services	56	50	34
Visited an online directory site to find addresses or phone numbers	47	47	47
Chatted online	45	35	27
Used the Internet to get the daily news	45	51	55
Downloaded free software	44	43	41
Investigated travel arrangements (Checked flight or hotel availability, prices, etc.)	44	45	57
Visited web sites/online channels about music	42	29	17
Downloaded music online to playback on my computer	41	22	13
Visited the Web site or online version of a newspaper	41	47	50
Visited Web sites/online channels about health or medicine	39	49	57
Listened to audio online	38	30	21
Did research for work	38	43	29
Viewed classifieds about jobs	37	30	14
Conducted online personal banking (account transfer, check balances, etc.)	33	35	29
Played traditional board and card games online such as Trivia, Chess, Bridge, Backgammon, etc.	32	27	26
Visited web sites/online channels about TV programs	31	27	19
Did homework/research for school	31%	23%	7%
Visited sites/channels about movies (ex Moviefone, Entertainment Weekly, etc)	30	25	15
Paid a bill online	28	28	23
Played games online such as action games, fantasy, flight simulators etc.	28	23	18
Viewed or read through personal Web pages created by other individuals	27	23	25
Visited web sites/online channels about sports	26	27	29

ANEXOS

Viewed video online	26	19	13
Viewed adult entertainment	25	21	18
Viewed classifieds about real estate	25	21	19
Read through or posted on Message Boards	24	22	25
Searched for or used online coupons	24	27	25
Visited sites/channels of specific movies (visited Web site for a movie, such as www.titanic.com)	22	17	8
Checked stocks and quotes online	20	26	43
Viewed classifieds about cars	19	18	20
Read magazines online	19	16	12
Personalized a Web site (My Yahoo!, My Excite, personalizing CNN.com, etc)	18	14	13
Created and maintained your own Web page	15	10	9
Used online dating service or viewed personal ads	13	12	7
Sought investment/financial news or advice	11	16	26
Made a voice to voice call over the Internet using your computer/microphone (Internet telephony)	10	10	7
Posted classified ads online	8	7	6
Conducted a stock market trade online	4	7	12
Gambled online	4	4	4

Jóvenes

ONLINE ACTIVITIES	13-17
Received and sent email	86%
Did homework/research for school	78
Used AOL Instant Messenger, Yahoo Messenger, MSN Messenger, or a similar instant message service	63
Visited music sites	61
Downloaded music files online to playback on the computer (Napster.com or MP3.com)	48
Participated in a chat room	45
Viewed personal Web pages created by other individuals	42
Played games online such as action games, fantasy games, flight simulators, etc.	39
Watched a music video, movie clip, or other video clip online	39
Downloaded free software	31
Visited sites about styles, trends, clothes	31
Gathered information on local concerts, movie listings, stores, or restaurants	30
Played traditional board and card games online such as Trivia, Chess, Bridge, Backgammon, etc.	28%

ANEXOS

Researched products online	25
Visited sports sites	24
Visited sites about movies in general (such as Moviefone.com or Entertainment Weekly's EW.com)	23
Visited sites about TV programs	22
Visited sites of specific movies (such as www.themummy.com)	21
Listened to online radio (such as Spinner or Bolt Radio)	20
Read an online magazine (such as Sports Illustrated for Kids—SIKIDS.com, or Cosmogirl.com)	11

Fuente: Jupiter Media Matrix. Web: www.mediamatrix.com

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

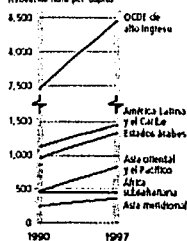
Anexo 6

Brecha digital

La brecha digital no es nada nuevo. El ritmo de difusión de inversiones de varios decenios de antigüedad ha disminuido

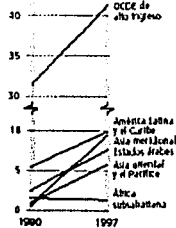
ELECTRICIDAD

6.100 kWh por cápita



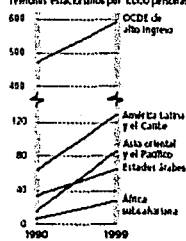
TRACTORES

Por 1.000 hectáreas de terreno de cultivo contrastado



TELÉFONOS

teléfonos estructuras por 1.000 personas



Fuente: Cálculos de la Oficina del Informe Sobre Desarrollo Humano basados en Banco Mundial 2001h; FAO 2000ª y UIT 2001b.
 PNUD, Informe Sobre Desarrollo Humano 2001, p. 43

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 7

Comercio total de México
(Millones de dólares)
Periodo: Anual / p enero-diciembre

TOTAL	117,198.6	140,163.1	151,993.6	185,472.5	220,045.0	242,832.6	278,365.9	340,912.7	326,839.3	329,761.8
NORTEAMERICA	90,889.5	109,539.1	123,462.9	152,025.7	180,311.2	199,991.5	231,000.4	282,589.6	261,367.7	257,012.0
Estados Unidos	88,145.5	106,435.6	120,101.2	148,110.1	176,187.0	196,182.3	225,660.2	275,220.0	254,063.3	249,719.2
Canadá	2,744.0	3,103.5	3,361.7	3,915.6	4,124.2	3,809.2	5,340.2	7,369.7	7,304.4	7,292.9
ALADI	3,870.1	4,371.6	4,668.5	5,543.0	6,329.3	5,831.6	5,244.6	6,907.7	7,770.3	8,083.7
Argentina	534.9	580.4	503.6	819.5	733.8	648.1	467.7	536.1	685.1	799.0
Bolivia	33.3	32.5	29.3	38.4	41.9	41.5	39.4	39.9	38.5	43.9
Brasil	1,493.0	1,601.6	1,365.5	1,568.6	1,572.3	1,573.3	1,528.3	2,320.1	2,686.2	3,045.9
Colombia	322.8	427.1	550.9	535.2	637.6	600.4	588.0	735.2	850.7	908.1
Chile	329.8	434.4	644.0	859.4	1,214.7	1,177.0	1,049.9	1,325.1	1,349.4	1,268.9
Ecuador	94.1	199.2	184.8	182.9	194.2	193.3	128.7	183.1	238.2	184.4
Paraguay	17.6	15.4	24.4	48.4	34.6	16.4	11.5	11.1	14.5	10.8
Perú	264.1	321.3	277.6	328.0	380.0	338.6	358.6	386.7	313.9	347.9
Uruguay	222.8	102.8	94.1	151.4	104.3	114.7	102.1	191.2	191.6	201.6
Venezuela	455.0	471.2	593.6	657.7	1,096.2	849.5	733.3	941.9	1,200.9	1,118.8
Cuba 2/	102.6	185.6	400.7	353.5	319.6	278.9	237.0	237.2	201.2	154.4
CENTROAMERICA	621.5	710.5	810.4	1,061.2	1,348.8	1,542.5	1,613.5	1,744.0	1,839.8	2,108.5
Belize	30.2	33.1	24.2	34.7	35.0	39.4	39.6	49.0	37.5	63.9
Costa Rica	121.4	122.2	157.5	245.8	298.6	369.6	441.8	466.3	522.4	760.4
El Salvador	127.1	147.8	155.6	177.0	238.3	243.3	262.6	265.4	304.2	302.0
Guatemala	266.0	301.7	361.3	436.9	578.9	672.4	626.2	626.0	654.9	631.0
Honduras	44.8	73.6	72.3	102.0	122.4	146.8	164.0	217.0	197.7	233.1
Nicaragua	32.0	32.1	39.5	64.8	75.7	71.1	79.2	120.3	123.1	118.1
UNION EUROPEA	10,587.4	11,864.1	10,085.7	11,250.4	13,904.9	15,588.5	17,945.5	20,385.2	21,498.1	21,659.4
Alemania Rep. Fed.	3,282.9	3,495.6	3,202.6	3,814.5	4,621.1	5,695.0	7,125.2	7,302.3	7,583.7	7,305.8
Austria 1/	149.5	131.1	100.3	123.1	155.2	202.4	180.8	193.8	239.2	202.5
Bélgica	501.0	607.3	696.5	647.3	700.0	585.8	545.9	692.5	948.3	852.8
Dinamarca	148.1	152.5	78.5	89.3	127.0	155.1	175.6	186.7	213.6	216.2
España (Excluye Canarias)	2,073.1	2,196.1	1,490.9	1,536.4	1,916.7	1,970.5	2,144.3	2,949.8	3,081.3	3,648.9
Finlandia 1/	51.6	70.7	65.3	86.1	105.7	123.7	184.0	216.0	258.0	161.6

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Francia	1,561.4	2,044.6	1,462.6	1,445.0	1,612.3	1,831.3	1,682.5	1,841.2	1,949.6	2,169.6
Grecia	28.4	28.7	18.7	18.5	27.9	15.8	23.5	39.9	29.8	36.5
Holanda	434.8	414.5	395.0	416.9	523.6	667.1	813.3	802.1	979.0	1,180.2
Irlanda(Eire)	272.3	249.3	251.6	385.3	378.9	345.6	396.7	515.8	737.3	801.2
Italia	919.2	1,107.5	968.7	1,139.0	1,599.4	1,762.5	1,819.7	2,071.3	2,340.0	2,346.3
Luxemburgo	3.9	10.5	10.9	11.1	19.1	22.8	15.9	25.3	28.7	55.7
Portugal	84.5	80.7	100.1	78.3	131.4	131.0	232.5	245.7	249.5	224.1
Reino Unido(Incluye canal)	794.7	973.9	1,012.7	1,211.3	1,579.4	1,695.2	1,882.2	1,961.0	2,016.9	1,962.7
Suecia 1/	282.2	301.0	231.1	248.3	407.1	384.7	723.3	1,341.5	843.3	495.3
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COM.	682.4	700.1	1,039.1	883.3	975.2	924.0	1,233.0	1,437.1	1,363.6	1,337.1
Islandia	1.1	0.4	1.3	0.9	2.9	2.0	1.8	0.9	2.1	0.8
Noruega	43.0	51.9	41.0	65.4	69.4	75.7	66.2	130.6	148.1	100.4
Suiza	638.3	647.8	996.8	817.0	902.8	846.3	1,165.0	1,305.5	1,213.4	1,235.9
NICS	2,478.9	3,120.2	2,952.1	3,488.6	4,364.0	4,976.9	6,216.2	7,627.5	9,079.6	11,173.9
Corea	954.0	1,250.0	1,065.4	1,375.2	1,899.4	2,024.8	3,117.8	4,043.7	3,941.3	4,153.3
Taiwan	740.9	1,052.5	760.2	932.5	1,179.3	1,576.5	1,648.1	2,137.9	3,187.2	4,464.2
Hong Kong	437.8	460.5	663.8	562.8	472.6	433.2	430.7	643.1	561.6	703.4
Singapur	346.2	357.2	462.7	618.0	812.8	942.5	1,019.7	802.7	1,389.5	1,853.1
JAPON	4,615.2	5,777.0	4,931.4	5,525.5	5,490.0	5,388.3	5,859.2	7,396.2	8,706.3	9,819.8
PANAMA	207.7	148.2	233.0	287.3	353.4	367.1	329.0	402.4	292.4	351.3
REPUBLICA DE CHINA PUPULAR	431.2	541.8	557.6	798.0	1,293.3	1,722.5	2,047.4	3,083.2	4,309.0	6,730.2
ISRAEL	149.1	88.5	57.2	88.6	142.5	155.4	210.6	351.2	297.1	301.4
Resto del Mundo	2,665.5	3,302.0	3,195.8	4,520.9	5,532.5	6,344.4	6,666.5	8,988.6	10,315.5	11,184.4

Fuente:SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

Anexo 8

Balanza comercial de México

(Millones de dólares)

Periodo: Anual / p enero-diciembre

TOTAL	-13,534.5	-18,528.7	7,087.5	6,535.0	428.6	-7,913.5	-5,583.6	-8,003.0	-9,953.6	-8,136.0
NORTEAMÉRICA	-2,050.5	-3,283.2	13,057.4	13,466.4	12,370.6	8,894.3	14,568.0	19,487.6	25,364.4	34,731.5
Estados Unidos	-2,443.8	-3,145.4	12,444.2	13,037.9	12,182.6	9,665.8	15,125.5	20,151.1	26,529.7	36,399.3
Canadá	393.3	-137.8	613.1	428.4	188.1	-771.3	-557.5	-663.5	-1,165.3	-1,667.7
ALADI	-475.8	-826.3	1,827.1	2,033.0	1,715.8	653.6	-470.4	-1,127.3	-1,716.4	-2,864.1
Argentina	30.9	-85.0	122.2	220.2	261.4	120.9	44.4	41.3	-197.7	-575.6
Bolivia	0.8	-5.7	19.0	22.4	21.3	27.6	23.8	13.2	10.5	-3.3
Brasil	-908.6	-849.4	235.0	188.5	-166.4	-502.3	-729.5	-1,285.7	-1,516.3	-2,084.1
Colombia	154.8	185.0	356.0	341.2	389.1	297.7	147.3	188.4	161.9	203.2
Chile	69.6	-25.7	335.5	517.9	469.9	73.1	-317.0	-462.4	-600.6	-751.6
Ecuador	19.0	20.3	47.3	58.9	91.7	53.0	9.0	32.8	17.5	118.2
Paraguay	7.6	5.7	18.9	12.1	13.0	13.2	5.4	8.7	10.4	7.3
Perú	-75.8	-100.5	80.1	94.7	96.8	52.7	-2.5	33.3	31.4	43.3
Uruguay	136.2	-9.3	59.2	79.8	34.0	53.0	17.8	24.8	22.4	18.5
Venezuela	1.1	-123.6	165.6	189.6	253.8	242.6	139.1	97.1	194.0	54.1
Cuba 2/	88.4	162.0	388.3	307.8	251.2	222.0	191.8	181.2	149.9	105.9
CENTROAMÉRICA	383.1	409.9	633.3	716.8	945.2	1,099.6	980.3	1,077.8	1,120.5	861.5
Belize	23.3	21.7	20.3	31.7	31.0	36.0	36.2	44.6	34.4	60.7
Costa Rica	77.8	67.1	126.3	130.5	143.9	194.7	59.1	106.1	154.0	-72.2
El Salvador	98.8	109.2	139.7	139.1	190.0	192.7	226.3	225.8	244.4	229.1
Guatemala	141.7	134.8	259.1	283.4	418.0	509.9	461.0	444.4	464.4	397.7
Honduras	32.1	66.5	65.1	91.7	109.6	122.5	148.1	190.5	163.0	182.3
Nicaragua	9.3	10.6	22.7	40.4	52.8	43.9	49.7	66.5	60.2	63.9
UNION EUROPEA	-5,010.1	-6,252.2	-3,378.7	-4,230.7	-5,929.7	-7,810.1	-7,540.1	-9,165.0	-10,832.9	-11,223.9
Alemania Rep. Fed.	-2,422.0	-2,706.2	-2,171.7	-2,532.8	-3,183.6	-3,391.8	-2,939.0	-4,214.5	-4,575.5	-4,825.8
Austria 1/	-62.0	-111.0	-74.8	-103.2	-123.6	-181.3	-159.3	-159.8	-200.0	-170.7
Bélgica	-49.1	-65.7	276.6	169.8	45.4	-125.0	-64.5	-238.6	-312.7	-260.9
Dinamarca	-112.2	-109.3	-63.3	-52.0	-65.9	-84.1	-77.3	-97.4	-124.8	-138.5
España (Excluye	-237.6	-480.4	102.8	277.5	-38.7	-543.5	-499.4	89.8	-573.5	-798.9

ANEXOS

Finlandia 1/	-48.7	-61.5	-61.6	-83.2	-95.6	-120.3	-167.6	-207.4	-241.0	-140.1
Francia	-648.9	-1,009.1	-495.7	-593.1	-752.5	-1,028.5	-1,104.9	-1,092.1	-1,204.4	-1,444.0
Grecia	-17.1	-18.7	-2.0	-0.8	-6.5	2.9	-8.4	-19.8	-15.7	-22.4
Holanda	-48.3	-65.7	-40.8	-33.4	-0.2	10.3	162.1	76.0	37.2	87.0
Irlanda(Eire)	-30.2	-26.2	-110.6	-93.0	-152.9	-271.4	-262.7	-291.4	-364.5	-427.6
Italia	-750.6	-935.3	-574.2	-859.2	-1,052.6	-1,399.7	-1,479.1	-1,627.4	-1,860.6	-1,995.9
Luxemburgo	-3.6	-9.9	-5.1	-5.9	-13.6	-10.5	-4.1	-9.3	-5.4	21.6
Portugal	60.2	39.3	62.6	35.2	63.1	43.5	128.2	142.9	48.0	35.5
Reino Unido(Incluye canal)	-391.3	-439.4	-50.8	-147.5	-251.1	-417.2	-388.2	-221.5	-671.1	-736.9
Suecia 1/	-248.5	-253.2	-170.3	-209.2	-301.5	-293.7	-675.8	-1,294.5	-768.9	-406.4
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COM.	-378.9	-360.7	210.6	-85.0	-258.3	-372.7	-321.1	-265.0	-450.1	-407.1
Islandia	0.8	0.1	-0.5	-0.2	-1.0	-0.7	0.0	0.2	-1.2	-0.5
Noruega	-23.3	-28.1	-8.3	11.3	-42.4	-40.8	-45.3	-65.3	-136.9	-86.0
Suiza	-356.4	-332.7	219.5	-96.1	-215.0	-331.2	-275.8	-199.8	-312.0	-320.7
NICS	-1,924.3	-2,509.9	-1,326.0	-1,672.7	-2,801.2	-3,397.1	-4,411.3	-6,195.1	-7,392.2	-9,349.4
Corea	-897.5	-1,167.5	-883.0	-980.0	-1,762.7	-1,877.8	-2,810.2	-3,666.0	-3,321.8	-3,742.0
Taiwan	-694.0	-1,006.3	-672.1	-849.3	-1,093.8	-1,476.7	-1,465.6	-1,850.7	-2,843.5	-4,036.0
Hong Kong	-248.6	-113.4	344.9	304.4	93.7	1.1	-75.0	-268.6	-322.0	-314.5
Singapur	-84.1	-222.7	-115.8	-147.9	-38.4	-43.6	-60.5	-409.9	-905.0	-1,256.8
JAPON	-3,242.3	-3,783.0	-2,972.8	-2,738.7	-3,177.3	-3,685.8	-4,307.0	-5,535.1	-7,465.1	-8,877.3
PANAMA	86.4	99.1	215.2	274.2	315.1	335.1	277.8	163.2	201.9	280.8
REPÚBLICA DE CHINA PUPULAR	-341.7	-457.5	-483.6	-721.4	-1,201.5	-1,510.5	-1,794.7	-2,676.0	-3,745.5	-5,818.5
ISRAEL	58.5	-81.6	-36.1	-69.6	-81.8	-119.5	-134.8	-241.9	-218.3	-198.8
Resto del Mundo	-639.0	-1,483.3	-658.9	-437.2	-1,468.4	-2,000.4	-2,430.3	-3,526.1	-4,819.7	-5,270.6

Fuente: SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Anexo 9

Importaciones totales de México

(Millones de dólares)

Periodo: Anual / p enero-diciembre

TOTAL	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,808.2	125,373.1	141,974.8	174,457.8	168,396.4	168,948.9
NORTEAMERICA	46,470.0	56,411.2	55,202.8	69,279.7	83,970.3	95,548.6	108,216.2	131,551.0	118,001.6	111,140.3
Estados Unidos	45,294.7	54,790.5	53,828.5	67,536.1	82,002.2	93,258.4	105,267.3	127,534.4	113,766.8	106,660.0
Canadá	1,175.3	1,620.6	1,374.3	1,743.6	1,968.0	2,290.2	2,948.9	4,016.6	4,234.9	4,480.3
ALADI	2,172.9	2,599.0	1,420.7	1,755.0	2,306.7	2,589.0	2,857.5	4,017.5	4,743.4	5,473.9
Argentina	252.0	332.7	190.7	299.6	236.2	263.6	211.7	247.4	441.4	687.3
Bolivia	16.2	19.1	5.1	8.0	10.3	7.0	7.8	13.4	14.0	23.6
Brasil	1,200.8	1,225.5	565.3	690.0	869.3	1,037.8	1,128.9	1,802.9	2,101.3	2,565.0
Colombia	84.0	121.0	97.5	97.0	124.2	151.3	220.4	273.4	344.4	352.4
Chile	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0	683.5	893.7	975.0	1,010.2
Ecuador	37.6	89.5	68.7	62.0	51.3	70.1	59.9	75.2	110.3	33.1
Paraguay	5.0	4.9	2.7	18.2	10.8	1.6	3.0	1.2	2.0	1.7
Perú	169.9	210.9	98.7	116.7	141.6	142.9	180.5	176.7	141.2	152.3
Uruguay	43.3	56.1	17.4	35.8	35.1	30.8	42.2	83.2	84.6	91.6
Venezuela	226.9	297.4	214.0	234.0	421.2	303.4	297.1	422.4	503.4	532.3
Cuba 2/	7.1	11.8	6.2	22.8	34.2	28.4	22.6	28.0	25.7	24.3
CENTROAMERICA	119.2	150.3	88.6	172.2	201.8	221.5	316.6	333.1	359.7	623.5
Belize	3.4	5.7	2.0	1.5	2.0	1.7	1.7	2.2	1.5	1.6
Costa Rica	21.8	27.6	15.6	57.6	77.4	87.4	191.4	180.1	184.2	416.3
El Salvador	14.1	19.3	7.9	19.0	24.1	25.3	18.2	19.8	29.9	36.4
Guatemala	62.1	83.5	51.1	76.8	80.5	81.3	82.6	90.8	95.2	116.7
Honduras	6.3	3.6	3.6	5.1	6.4	12.1	8.0	13.3	17.4	25.4
Nicaragua	11.4	10.7	8.4	12.2	11.4	13.6	14.8	26.9	31.4	27.1
UNION EUROPEA	7,798.7	9,058.2	6,732.2	7,740.6	9,917.3	11,699.3	12,742.8	14,775.1	16,165.5	16,441.6
Alemania Rep. Fed.	2,852.4	3,100.9	2,687.1	3,173.7	3,902.3	4,543.4	5,032.1	5,758.4	6,079.6	6,065.8
Austria 1/	105.8	121.0	87.5	113.1	139.4	191.8	170.1	176.8	219.6	186.6
Bélgica	275.0	336.5	210.0	238.8	327.3	355.4	305.2	465.6	630.5	556.9
Dinamarca	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142.0	169.2	177.4
España [Excluye Canarias]	1,155.3	1,338.3	694.1	629.5	977.7	1,257.0	1,321.8	1,430.0	1,827.4	2,223.9
Finlandia 1/	50.1	66.1	63.5	84.6	100.6	122.0	175.8	211.7	249.5	150.9

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

ANEXOS

Francia	1,105.2	1,526.9	979.2	1,019.0	1,182.4	1,429.9	1,393.7	1,466.6	1,577.0	1,806.8
Grecia	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	22.7	29.4
Holanda	241.6	240.1	217.9	225.1	261.9	328.4	325.6	363.1	470.9	546.6
Irlanda(Eire)	151.3	137.7	181.1	239.1	265.9	308.5	329.7	403.6	550.9	614.4
Italia	834.9	1,021.4	771.5	999.1	1,326.0	1,581.1	1,649.4	1,849.4	2,100.3	2,171.1
Luxemburgo	3.7	10.2	8.0	8.5	16.4	16.6	10.0	17.3	17.0	17.0
Portugal	12.2	20.7	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	51.4	100.7	94.3
Reino Unido(Incluye canal)	593.0	706.6	531.8	679.4	915.3	1,056.2	1,135.2	1,091.3	1,344.0	1,349.8
Suecia 1/	265.3	277.1	200.7	228.8	354.3	339.2	699.6	1,318.0	806.1	450.9
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COM.	530.7	530.4	414.3	484.2	616.8	648.3	777.0	851.1	906.9	872.1
Islandia	0.1	0.1	0.9	0.6	2.0	1.4	0.9	0.4	1.7	0.7
Noruega	33.2	40.0	24.7	27.0	55.9	58.2	55.7	98.0	142.5	93.2
Suiza	497.3	490.3	388.7	456.6	558.9	588.7	720.4	752.7	762.7	778.3
NICS	2,201.6	2,815.0	2,139.0	2,580.6	3,582.6	4,187.0	5,313.8	6,911.3	8,235.9	10,261.6
Corea	925.8	1,208.8	974.2	1,177.6	1,831.0	1,951.3	2,964.0	3,854.8	3,631.6	3,947.6
Taiwan	717.4	1,029.4	716.2	890.9	1,136.5	1,526.6	1,556.8	1,994.3	3,015.3	4,250.1
Hong Kong	343.2	286.9	159.4	129.2	189.4	216.1	252.8	455.8	441.8	509.0
Singapur	215.1	290.0	289.2	382.9	425.6	493.0	540.1	606.3	1,147.2	1,555.0
JAPON	3,928.7	4,780.0	3,952.1	4,132.1	4,333.6	4,537.0	5,083.1	6,465.7	8,085.7	9,348.6
PANAMA	60.7	24.5	8.9	6.6	19.2	16.0	25.6	119.6	45.2	35.3
REPUBLICA DE CHINA PUPULAR	386.4	499.7	520.6	759.7	1,247.4	1,616.5	1,921.1	2,879.6	4,027.3	6,274.4
ISRAEL	45.3	85.1	46.7	79.1	112.1	137.4	172.7	296.5	257.7	250.1
RESTO DEL MUNDO	1,652.3	2,392.6	1,927.3	2,479.1	3,500.5	4,172.4	4,548.4	6,257.4	7,567.6	8,227.5

Fuente: SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 10

Exportaciones totales de México

(Millones de dólares)

Periodo: Anual / p enero-diciembre

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL	51,832.0	60,817.2	79,540.6	96,003.7	110,236.8	117,459.6	136,391.1	166,454.8	158,442.9	160,812.9
NORTEAMERICA	44,419.5	53,127.9	68,260.1	82,746.0	96,340.9	104,442.9	122,784.2	151,038.6	143,366.0	145,871.8
Estados Unidos	42,850.9	51,645.1	66,272.7	80,574.0	94,184.8	102,923.9	120,392.9	147,685.5	140,296.5	143,059.2
Canadá	1,568.7	1,482.8	1,987.4	2,172.0	2,156.1	1,518.9	2,391.3	3,353.1	3,069.5	2,812.6
ALADI	1,697.1	1,772.6	3,247.8	3,788.0	4,022.6	3,242.6	2,387.1	2,890.2	3,026.9	2,609.8
Argentina	282.9	247.7	312.9	519.8	497.6	384.5	256.1	288.7	243.7	111.7
Bolivia	17.1	13.4	24.1	30.4	31.6	34.6	31.6	26.6	24.5	20.3
Brasil	292.2	376.1	800.2	878.6	703.0	535.5	399.4	517.2	585.0	480.9
Colombia	238.8	306.0	453.5	438.2	513.3	449.1	367.6	461.8	506.3	555.6
Chile	199.7	204.4	489.8	688.7	842.3	625.0	366.4	431.4	374.4	258.6
Ecuador	56.5	109.8	116.0	120.9	143.0	123.2	68.9	108.0	127.8	151.3
Paraguay	12.6	10.5	21.6	30.2	23.8	14.8	8.5	9.9	12.5	9.0
Perú	94.2	110.4	178.9	211.4	238.4	195.6	178.1	210.0	172.7	195.6
Uruguay	179.5	46.8	76.7	115.6	69.1	83.8	59.9	108.0	107.0	110.1
Venezuela	228.0	173.8	379.6	423.6	675.0	546.1	436.2	519.5	697.5	586.4
Cuba 2/	95.5	173.8	394.5	330.7	285.4	250.4	214.4	209.2	175.6	130.2
CENTROAMERICA	502.3	560.2	721.9	889.0	1,147.0	1,321.1	1,296.9	1,410.9	1,480.1	1,485.0
Belize	26.8	27.4	22.3	33.2	33.0	37.7	37.9	46.8	36.0	62.3
Costa Rica	99.6	94.6	141.9	188.1	221.2	282.1	250.5	286.2	338.2	344.1
El Salvador	113.0	128.5	147.7	158.1	214.2	218.0	244.4	245.6	274.3	265.6
Guatemala	203.8	218.3	310.2	360.2	498.4	591.1	543.6	535.2	559.7	514.3
Honduras	38.5	70.0	68.7	96.9	116.0	134.6	156.1	203.8	180.4	207.7
Nicaragua	20.7	21.3	31.1	52.6	64.2	57.5	64.5	93.4	91.7	91.0
UNION EUROPEA	2,788.6	2,805.9	3,353.5	3,509.8	3,987.6	3,889.2	5,202.7	5,610.1	5,332.6	5,217.7
Alemania Rep. Fed.	430.4	394.7	515.4	640.9	718.7	1,151.6	2,093.1	1,543.9	1,504.1	1,240.0
Austria 1/	43.7	10.1	12.8	10.0	15.8	10.5	10.8	17.0	19.6	15.9
Bélgica	226.0	270.8	486.5	408.6	372.7	230.4	240.7	227.0	317.8	296.0
Dinamarca	17.9	21.6	7.6	18.6	30.6	35.5	49.1	44.7	44.4	38.9
España [Excluye Canarias]	917.7	857.9	796.9	906.9	939.0	713.5	822.4	1,519.8	1,253.9	1,425.0
Finlandia 1/	1.5	4.6	1.9	1.5	5.1	1.7	8.2	4.3	8.5	10.8

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Francia	456.2	517.8	483.5	425.9	429.9	401.4	288.8	374.6	372.6	362.8
Grecia	5.6	5.0	8.4	8.9	10.7	9.4	7.5	10.0	7.1	7.1
Holanda	193.2	174.4	177.1	191.8	261.7	338.7	487.7	439.0	508.1	633.6
Irlanda(Eire)	121.0	111.6	70.5	146.1	113.0	37.1	67.0	112.2	186.4	186.8
Italia	84.3	86.1	197.3	139.9	273.4	181.4	170.3	222.0	239.7	175.2
Luxemburgo	0.1	0.3	2.9	2.6	2.7	6.2	5.9	8.0	11.7	38.6
Portugal	72.4	60.0	81.4	56.8	97.3	87.2	180.4	194.3	148.7	129.8
Reino Unido(Incluye canal)	201.7	267.3	481.0	531.9	664.2	639.0	747.0	869.8	672.9	612.9
Suecia 1/	16.8	23.9	30.4	19.6	52.8	45.5	23.7	23.5	37.2	44.4
ASOC. EUROPEA DE LIBRE COM.	151.7	169.7	624.9	399.2	358.5	275.6	456.0	586.1	456.8	465.0
Islandia	0.9	0.3	0.4	0.4	1.0	0.7	0.9	0.6	0.4	0.2
Naruega	9.8	11.9	16.3	38.3	13.5	17.4	10.5	32.7	5.6	7.2
Suiza	140.9	157.5	608.1	360.5	343.9	257.6	444.6	552.8	450.7	457.6
NICS	277.3	305.2	813.0	907.9	781.4	789.9	902.5	716.2	843.7	912.3
Corea	28.3	41.3	91.2	197.6	68.3	73.5	153.8	188.9	309.8	205.6
Taiwan	23.4	23.1	44.0	41.6	42.7	49.9	91.2	143.6	171.9	214.1
Hong Kong	94.6	173.5	504.3	433.6	283.1	217.1	177.8	187.3	119.8	194.4
Singapur	131.1	67.3	173.5	235.1	387.2	449.4	479.6	196.4	242.2	298.2
JAPON	686.4	997.0	979.3	1,393.4	1,156.3	851.3	776.1	930.5	620.6	471.3
PANAMA	147.1	123.7	224.1	280.7	334.3	351.1	303.4	282.8	247.1	316.1
REPÚBLICA DE CHINA PUPULAR	44.8	42.2	37.0	38.3	45.9	106.0	126.3	203.6	281.8	455.8
ISRAEL	103.8	3.4	10.5	9.5	30.4	17.9	37.9	54.6	39.4	51.3
RESTO DEL MUNDO	1,013.3	909.3	1,268.4	2,041.8	2,032.0	2,172.0	2,118.1	2,731.3	2,747.9	2,956.9

Fuente: SE con datos de Banco de México.

Nota 1: Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

1/ Estos países pertenecen a la Unión Europea a partir de enero de 1995.

2/ Este país pertenece a la ALADI a partir del 25 de agosto de 1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Canada

Canada Data Profile			
	1997	2000	2001
People			
Population, total	30.0 million	30.8 million	31.1 million
Population growth (annual %)	0.9	1.0	1.1
Life expectancy (years)	78.5	79.9	79.1
Fertility rate (births per woman)	1.6	1.6	1.6
Infant mortality rate (per 1,000 live births)	5.5	5.2	5.0
Under 5 mortality rate (per 1,000 children)	6.0	7.2	7.0
Births attended by skilled health staff (% of total)
Child malnutrition, weight for age (% of under 5)
Child immunization, measles (% of under 12 mos)	96.0	96.0	96.0
Prevalence of HIV (female, % ages 15-24)	0.2
Net primary enrollment (% relevant age group)
Net secondary enrollment (% relevant age group)
Environment			
Surface area (sq. km)	10.0 million	10.0 million	10.0 million
Forests (1,000 sq. km)	...	2.4 million	...
Deforestation (average annual % 1990-2000)	...	0.0	...
Water use (% of total resources)	...	94.313.6	...
CO2 emissions (metric tons per capita)	16.1
Access to improved sanitation (% of urban pop.)	...	100.0	...
Energy use per capita (kg of oil equivalent)	7,992.3	8,156.3	...
Electricity use per capita (kWh)	15,302.4	15,619.6	...
Economy			
GNI, Atlas method (current US\$)	611.2 billion	648.3 billion	681.6 billion
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	20,380.0	21,720.0	21,930.0
GDP (current \$)	627.6 billion	706.6 billion	694.5 billion
GDP growth (annual %)	4.2
GDP implicit price deflator (annual % growth)	1.2	4.0	1.0
Value added in agriculture (% of GDP)	2.5
Value added in industry (% of GDP)	31.3
Value added in services (% of GDP)	66.1
Exports of goods and services (% of GDP)	39.9	46.0	43.8
Imports of goods and services (% of GDP)	38.0	40.8	38.6
Gross capital formation (% of GDP)	21.1	20.8	19.6
Current revenue, excluding grants (% of GDP)	21.7	21.8	21.1
Overall budget balance, including grants (% of GDP)	0.6	1.3	1.3
Technology and Infrastructure			
Fixed lines and mobile telephones (per 1,000 people)	764.5	992.7	1,037.6
Personal computers (per 1,000 people)	273.5	416.5	459.9
Internet users	4.5 million	12.7 million	13.5 million

Paved roads (% of total)			
Aircraft departures	310.8	311.8	291.8
	thousand	thousand	thousand
Trade and finance			
Trade in goods as a share of GDP (%)	66.2	73.8	70.1
Trade in goods as a share of goods GDP (%)	177.2		
High-technology exports (% of manufactured exports)	14.0	17.2	15.3
Net barter terms of trade (1995=100)	100.1	97.4	97.4
Foreign direct investment, net inflows in reporting country (current US\$)	11.5 billion	66.0 billion	27.4 billion

Fuente: Banco Mundial, en www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 12

Estados Unidos

United States Data Profile			
	1997	2000	2001
People			
Population, total	271.7 million	282.2 million	285.3 million
Population growth (annual %)	1.3	1.1	1.1
Life expectancy (years)	76.1	77.1	77.5
Fertility rate (births per woman)	2.0	2.1	2.1
Infant mortality rate (per 1,000 live births)	7.2	6.9	7.0
Under 5 mortality rate (per 1,000 children)	8.7	8.7	8.0
Births attended by skilled health staff (% of total)	99.0
Child malnutrition, weight for age (% of under 5)
Child immunization, measles (% of under 12 mos)	91.0	91.0	91.0
Prevalence of HIV (female, % ages 15-24)	0.2
Net primary enrollment (% relevant age group)	..	94.9	..
Net secondary enrollment (% relevant age group)	..	88.1	..
Environment			
Surface area (sq. km)	9.6 million	9.6 million	9.6 million
Forests (1,000 sq. km)	..	2.3 million	..
Deforestation (average annual % 1990-2000)	..	-0.2	..
Water use (% of total resource)	..	9.985.0	..
CO2 emissions (metric tons per capita)	20.1
Access to improved water source (% of total pop.)	..	100.0	..
Access to improved sanitation (% of urban pop.)	..	100.0	..
Energy use per capita (kg of oil equivalent)	7,963.3	8,148.4	..
Electricity use per capita (kWh)	11,683.9	12,331.5	..
Economy			
GNI, Atlas method (current US\$)	8.2 trillion	9.7 trillion	9.8 trillion
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	30,030.0	34,370.0	34,280.0
GDP (current \$)	8.3 trillion	9.8 trillion	10.1 trillion
GDP growth (annual %)	4.5	4.2	0.3
GDP implicit price deflator (annual % growth)	2.0	2.3	2.3
Value added in agriculture (% of GDP)	1.7	1.6	..
Value added in industry (% of GDP)	25.4	24.9	..
Value added in services (% of GDP)	72.9	73.5	..
Exports of goods and services (% of GDP)	11.7	11.2	..
Imports of goods and services (% of GDP)	12.8	15.0	..
Gross capital formation (% of GDP)	19.5	20.7	..
Current revenue, excluding grants (% of GDP)	20.2	21.5	20.7
Overall budget balance, including grants (% of GDP)	-0.3	2.4	1.3
Technology and Infrastructure			
Fixed lines and mobile telephones (per 1,000 people)	850.2	1,053.5	1,117.9
Telephone average cost of local call (US\$ per three minutes)	0.1
Personal computers (per 1,000 people)	406.9	572.1	625.0

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Internet users	40.0 million	124.0 million	142.8 million
Paved roads (% of total)	58.8		
Aircraft departures	7.9 million	8.8 million	8.5 million
Trade and finance			
Trade in goods as a share of GDP (%)	19.2	20.8	19.0
Trade in goods as a share of goods GDP (%)	58.6	68.1	
High-technology exports (% of manufactured exports)	31.5	33.2	32.1
Net barter terms of trade (1995=100)	99.3	103.3	100.5
Foreign direct investment, net inflows in reporting country (current US\$)	105.6 billion	307.7 billion	130.8 billion

Fuente: Banco Mundial, en www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

México

Mexico Data Profile			
	1997	2000	2001
People			
Population, total	93.9 million	98.0 million	99.4 million
Population growth (annual %)	1.4	1.5	1.5
National poverty rate (% of population)
Life expectancy (years)	72.4	73.1	73.4
Fertility rate (births per woman)	2.8	2.6	2.5
Infant mortality rate (per 1,000 live births)	28.0	25.0	24.0
Under 5 mortality rate (per 1,000 children)	..	30.0	29.0
Births attended by skilled health staff (% of total)	85.7
Child malnutrition, weight for age (% of under 5)
Child immunization, measles (% of under 12 mos)	90.0	97.0	97.0
Prevalence of HIV (female, % ages 15-24)	0.1
Literacy total (% age 15 and above)	9.9	8.8	8.6
Literacy female (% of age 15 and above)	12.2	10.9	10.5
Primary completion rate, total (% age group)	..	100.0	..
Primary completion rate, female (% age group)	..	93.0	..
Net primary enrollment (% relevant age group)	101.6	103.4	..
Net secondary enrollment (% relevant age group)	..	59.7	..
Environment			
Surface area (sq. km)	2.0 million	2.0 million	2.0 million
Forests (1,000 sq. km)	..	552.1 thousand	..
Deforestation (average annual % 1990-2000)	..	1.1	..
Water use (% of total resources)	..	4,675.0	..
CO2 emissions (metric tons per capita)	3.8
Access to improved water source (% of total pop.)	..	88.0	..
Access to improved sanitation (% of urban pop.)	..	88.0	..
Energy use per capita (kg of oil equivalent)	1,506.9	1,567.0	..
Electricity use per capita (kWh)	1,466.5	1,655.1	..
Economy			
GNI, Atlas method (current US\$)	348.6 billion	500.0 billion	550.2 billion
GNI per capita, Atlas method (current US\$)	3,710.0	5,100.0	5,530.0
GDP (current \$)	400.9 billion	580.1 billion	617.8 billion
GDP growth (annual %)	6.8	6.6	-0.3
GDP implicit price deflator (annual % growth)	17.7	12.0	5.5
Value added in agriculture (% of GDP)	5.5	4.1	4.4
Value added in industry (% of GDP)	28.6	27.9	26.8
Value added in services (% of GDP)	65.9	68.0	68.9
Exports of goods and services (% of GDP)	30.4	31.1	27.6
Imports of goods and services (% of GDP)	30.4	33.0	30.0
Gross capital formation (% of GDP)	25.9	23.5	20.7
Current revenue, excluding grants (% of GDP)	14.7	14.8	..

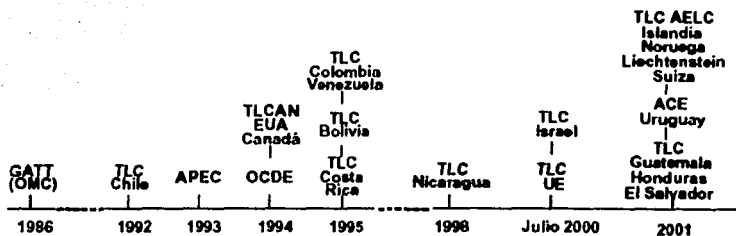
Overall budget balance, including grants (% of GDP)	-1.1	-1.3	
Technology and Infrastructure			
Fixed lines and mobile telephones (per 1,000 people)	115.1	267.1	354.0
Telephone average cost of local call (US\$ per three minutes)	0.1	0.2	0.2
Personal computers (per 1,000 people)	33.5	57.6	68.7
Internet users (thousand)	595.7	2.7 million	3.6 million
Paved roads (% of total)	29.7		
Aircraft departures (thousand)	264.1	290.4	291.0
Trade in goods as a share of GDP (%)	56.2	60.2	54.2
Trade in goods as a share of goods GDP (%)	139.2	156.8	143.8
High-technology exports (% of manufactured exports)	17.1	22.0	21.7
Foreign direct investment, net inflows in reporting country (current US\$)	12.8 billion	14.2 billion	24.7 billion
Present value of debt (current US\$)	0.0	157.0 billion	172.9 billion
Total debt service (% of exports of goods and services)	32.1	30.3	26.5
Short-term debt outstanding (current US\$)	27.9 billion	18.9 billion	18.0 billion
Aid per capita (current US\$)	1.1	-0.6	0.8

Fuente: Banco Mundial, en www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Anexo 14

Integración de México a la economía mundial



Fuente: Secretaría de Economía

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Glosario de términos

A

Address (dirección)

El término *Dirección* se utiliza en Internet para referirse a la serie de caracteres, numéricos o alfanuméricos, que identifican de manera única a un recurso determinado y permiten acceder a él. En la red existen varios tipos de dirección de uso común por ejemplo: dirección de correo electrónico (e-mail address); dirección IP (Internet address).

Acknowledgment (ACK)

El *acknowledgement* es un tipo de mensaje que se envía para indicar que un bloque de datos ha llegado a su destino sin errores. Un acuse de recibo, también puede ser negativo (*no acknowledgement*, NOACK), es decir, indicar que un bloque de datos no ha llegado a su destino.

ARPA (Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada)

Nombre actual del organismo militar norteamericano anteriormente llamado DARPA. Dicha agencia creó la red ARPANET que daría origen a Internet.

ARPANET (Red de Agencias para Proyectos de Investigación Avanzada)

Red pionera de larga distancia financiada por ARPA. Fue desarrollada a principios de la década de los sesenta y se convirtió en la base de la investigación sobre redes durante el desarrollo de Internet. ARPANET estaba construida por ordenadores de conmutación individual de paquetes, interconectados mediante líneas telefónicas.

Arroba, @

Letra griega que se utiliza en las direcciones de correo electrónico para separar dos de las tres partes que las conforman: nombre de usuario, nombre de servidor de correo y dominio. Ejemplo: info@e.cl. (en donde *info* es el nombre del usuario, *e* el nombre del servidor y *cl* el dominio, en este caso, perteneciente a Chile) Por lo general se obtiene presionando simultáneamente las teclas Alt Gr y número 2.

ASCII (Estándar Americano de Codificación para el Intercambio de Información)

Conjunto de normas de codificación basado en caracteres numéricos, de amplia utilización de informática y telecomunicaciones.

ATM (Modo de Transferencia Asíncrona)

Estándar que define la conmutación de paquetes (cells, celdas o células) de tamaño fijo con alta carga, alta velocidad (entre 1.544 Mbps. y 1.2 Gbps) y asignación dinámica de ancho de banda. ATM es conocido también como *paquete rápido* o *fast packet*.

Autopistas de la Información (data highways)

Con este término se denomina al conjunto de los servicios de información en línea, pizarras electrónicas (bulletin boards) y redes como Internet, Compuserve o America On line. Acuñado en 1994 por el entonces vicepresidente de los Estados Unidos, Al Gore, el término ha perdido parte de su fuerza para pasar a englobarse dentro de lo que el G-7 ha denominado *Infraestructura Global de Información* (GI). Muchos analistas equiparan las autopistas de la información con Internet, la "red de redes", que conecta a decenas de millones de usuarios en todo el mundo. A través de Internet empresas, organismos y particulares intercambian información en todo el mundo de manera rápida y sencilla.

B**Backbone (columna vertebral, eje central)**

El *backbone* es el nivel más alto en una red jerárquica. Se garantiza que las redes aisladas (stub) y de tránsito (transit) conectadas al mismo eje central están interconectadas.

Banner (anuncio, pancarta)

Formato de publicidad para sitios Web; consiste en una franja o rectángulo con textos y gráficos animados, que enlaza con el sitio del anunciante. El *banner* se sitúa normalmente en la parte superior y, a veces, en el inferior de la página, aunque su ubicación depende de la diagramación de cada sitio Web. La tarifa para cobrar esta publicidad se establece según el número de impresiones del *banner* o los *banners* de que conste cada campaña. Al momento de medir la efectividad de una campaña, el dato más importante es el porcentaje de impresiones (*click through*) que se convierten en visita al sitio del anunciante a través del vínculo incluido en el *banner*.

Bit

Término proveniente del inglés *binary digit*, dígito binario. Unidad mínima de información digital que puede ser tratada por una computadora; es equivalente a una elección binario: 1 ó 0.

BITNET (Because It's Time NETWORK)

Antigua red internacional de ordenadores de centros docentes y de investigación que ofrecía servicios interactivos de correo electrónico y de transferencia de ficheros utilizando un protocolo de almacenaje y envío basado en los protocolos Network Job Entry de IBM. Se conectaba a Internet a través de una pasarela de correo electrónico.

Bps (bits por segundo)

Unidad que mide la capacidad de transmisión de una línea de telecomunicación. Define el número de bits que se transmiten en un segundo.

B2B (business to business)

Son las negociaciones que las empresas hacen entre sí para el desarrollo de su operación, como compra o venta de insumos. Este concepto no es nuevo, lo que sí, son las estructuras de costos y la manera de operar; ya no requerirán grandes departamentos de compras ni tendrán que distraer recursos importantes en papelería y trámites: las transacciones se realizarán en línea y con bajos costos.

Buscador, máquina de búsqueda (search engine)

Herramienta dedicada a recopilar y estructurar de manera sistemática la información de toda la Red, facilitando así la búsqueda de datos con base en palabras clave. Hay dos tipos básicos: aquellos que entregan resultados a una búsqueda por palabra clave (Lycos o Infoseek) y los que organizan su información temáticamente, por directorios (Yahoo!), aunque muchos de ellos integran ambos tipos. Se presentan con una interfaz Web, es decir, son accesibles a través de un navegador, y sus resultados pueden seguirse mediante vínculos.

Byte

Conjunto significativo de información digital equivalente a ocho bits que representan un carácter.

C

Canal (channel)

Se conoce por canal al lugar virtual en donde se reúnen en conversación los usuarios de un chat, herramienta de conversación escrita en tiempo real. A veces reciben también el nombre de chat rooms. En otra acepción el término hace referencia a cada una de las áreas de contenido en que se dividen los grandes sitios Web llamados portales.

CGI (Common Gateway Interface, Interfaz Común de Intercomunicación)

Conjunto de medios y formatos que permite el intercambio de datos entre el navegador y otros programas residentes en servidores Web. Por ejemplo, una CGI permite que los datos que un usuario envía a través de un formulario Web se almacenen en una base de datos.

cgi-bin

Directorio de un servidor Web en donde suelen almacenarse los programas; CGI "bin" es la contracción del término "binario".

Cibercultura (cyberculture)

Conjunto de valores, conocimientos, creencias y experiencias generadas y compartidas por el conjunto de los usuarios de Internet en la historia de la Red. Con la popularización de Internet, esta cultura comprende cada día a un mayor número de personas.

Ciberespacio (cyberspace)

Término creado por William Gibson en su novel fantástica *Neuromancer* para describir el "mundo" de las computadoras y la sociedad creada en torno a ellas. Hoy en día se ha convertido en un término genérico que designa al conjunto de servicios y utilidades que integra Internet.

Cibermercadotecnia (cybermarketing)

El término aglutina al conjunto de tareas de mercadotecnia (publicidad, promoción y / o venta de productos, servicios o ideas) que se aplican a través de la Red.

Cibernauta (cybernaut)

Persona que navega por la red en busca de información y / o de servicios.

Click through rate (porcentaje de visitas; porcentaje de impresiones)

Tasa de cibernautas que hacen clic en un objeto (generalmente un banner) al verlo en la página desplegada. Enlace de las páginas de un anunciante a través de la pulsación en un objeto que aparece en una página Web. El servidor de anuncios cuenta la cantidad de clics efectuados ya sea antes o después de tener lugar la transferencia.

Comercio electrónico (e-commerce)

Intercambio de bienes y servicios realizado a través de herramientas asociadas con las tecnologías de la información y las comunicaciones, habitualmente con el soporte de plataformas y protocolos estandarizados. Hoy por hoy, el comercio electrónico es una de las utilidades más extendidas en Internet.

Comunidad virtual

Conjunto de personas que comparten el ciberespacio.

Conmutación de paquetes

La conmutación de paquetes es un sistema de transmisión de datos mediante el cual toda la información que sale de una terminal para ser transmitida por la red es partida en bloques de determinada longitud, llamados *paquetes*. A cada paquete se le añade la información necesaria para que se pueda mover por la red de manera independiente. Si en un momento dado una ruta o un nodo de comunicaciones queda fuera de servicio, los paquetes son enviados de forma automática por otras rutas, sin que quede interrumpida la comunicación.

Correo electrónico (e-mail)

Aplicación que permite enviar mensajes a otros usuarios de la red sobre la que está instalada. En Internet, el correo electrónico permite que todos los usuarios conectados a ella puedan intercambiar mensajes. Los programas cliente de correo electrónico incluyen diversas utilidades, normalmente acceso integrado a los servidores de noticias, y posibilidad de adjuntar todo tipo de archivos a los mensajes.

Contador (counter)

Pequeño programa que se instala generalmente en la página principal de un sitio Web con el propósito de contar el número de visitas o de hits que éste recibe.

Cracker (Intruso)

Un intruso es una persona que intenta acceder a un sistema informático sin autorización, con el fin de obtener archivos del sistema o sabotear al mismo. En contraste con los piratas (hackers), los intrusos tienen a menudo malas intenciones y suelen disponer de muchos medios para introducirse en un sistema.

Ciber

Prefijo utilizado ampliamente en la comunidad de Internet para denominar conceptos relacionados con las redes (cibercultura, ciberespacio, cibernauta, etcétera). Su origen es la palabra griega *cibernao*, que significa "pilotar una nave".

D

DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency, Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada para la Defensa)

Organismo dependiente del Departamento de Defensa de Estados Unidos, encargado de la investigación y desarrollo en el campo militar. Jugó un papel muy importante en el nacimiento de Internet a través de la red ARPANET.

DDN NIC (Defense Data Network Network Information Center, Centro de Información sobre Redes de la Red de Datos de la Defensa)

A menudo llamado simplemente "The NIC", la responsabilidad principal del DDN NIC es la asignación de direcciones de red de Internet, la administración del llamado "dominio raíz" y el suministro de servicios de soporte y de información al DDN: es también el depósito principal de RFC's.

Dirección de correo electrónico (e-mail address)

La dirección de correo electrónico identifica un lugar virtual de un servidor donde se almacenan los mensajes de correo de una casilla electrónica concreta. Esta casilla puede corresponder a una persona (jperez@e.cl) o a un servicio (info@e.cl). Consta de

una parte que identifica al usuario, llamada identificación de usuario (userid), y otra que identifica el servidor, llamada nombre de dominio (domain name). Una parte está diferenciada de la otra por el carácter @ (aroba). Cuando se envía un mensaje, los nombres de dominio se convierten en otro tipo de dirección numérica susceptible de ser comprendida por los nodos de Internet. Esta dirección recibe el nombre de dirección IP (IP address).

Dirección de Internet (Internet address)

Dirección basada en el protocolo de Internet (IP) para identificar de manera inequívoca un punto de conexión en una red Internet. Las direcciones de Internet identifican de forma inequívoca un nodo en Internet.

Dirección IP (IP address)

Dirección de 32 bits definida por el Protocolo Internet en STD 5, RFC 791. Por lo general se representa mediante notación decimal separada por puntos. Un ejemplo de dirección IP es 193.127.88.345. Todas las computadoras que se conectan a Internet poseen una dirección IP que las identifica de manera inequívoca. Esta IP puede ser fija (en el caso de los servidores) o variable (en el caso de las computadoras de usuarios que se conectan solo temporalmente, la dirección IP se asigna de manera aleatoria cada vez que se conectan a Internet). Las direcciones alfanuméricas que solicitamos al navegar (www.e.cl) son transformadas por el DNS en direcciones IP al transportarse por la red.

DNS (Domain Name System, Sistema de Nombres de Dominio)

El DNS es un servicio de búsqueda de datos de uso general, distribuido y multiplicado. Su utilidad principal es la búsqueda de direcciones IP basándose en los nombres de dominio. De esta manera, cuando se requiere el servicio de un host concreto (por ejemplo www.e.cl), el DNS traduce el nombre en la dirección IP asignada a ese servidor. La búsqueda de estas direcciones se realiza de manera jerarquizada, primero con base en los dominios territoriales o genéricos (.mx, .cl, .es, .au, .com, .net ...) y después en los dominios específicos que definen a cada sistema.

Dominio

Conjunto de páginas reagrupadas bajo un mismo nombre.

E

EDI (Electronic Data Interchange, Intercambio Electrónico de Datos)

Sistema y protocolos de intercambio de datos a través de la red; asegura una mayor privacidad en las transacciones de datos y es, por lo tanto, utilizado principalmente por empresas.

Enlace (link)

Conexión existente en un documento HTML, más conocido como página Web, que permite pasar a referencias en el mismo documento, a otros documentos HTML o a otro sitio de Internet. Asimismo, el enlace vincula archivos de sonido, gráficos o videos con el documento. También llamado hiperenlace, hipervínculo, liga o vínculo, es la base de la navegación en Web.

Ethernet

Sistema de red de área local de alta velocidad, utiliza protocolos TCP/IP, por lo que las computadoras conectadas a estas redes acceden directamente a Internet. Se ha convertido en un estándar de red corporativa.

Extranet

Modelo de construcción de redes que utiliza la tecnología de Internet para conectar la red local (LAN) de una organización con otras redes (por ejemplo, de proveedores y clientes), permitiendo el intercambio de información y servicios.

F

FAQ (Frequently Asked Questions, Preguntas Frecuentes)

Los sitios Web, los grupos de noticias y las listas de correo mantienen siempre accesible un documento de preguntas frecuentes para la consulta de los usuarios principiantes, con el fin de ofrecer respuestas rápidas a dudas comunes. La recolección de este conjunto de preguntas suele realizarse a partir de la contribución de los propios usuarios. Estas listas son un buen punto de partida para iniciarse en el estudio de algún tema, además de que sirven como base común de conocimientos y discusión para todos sus usuarios.

Firewall (cortafuegos)

Sistema que se coloca entre una red local e Internet. Su función es asegurar que todas las comunicaciones entre ambas se realicen conforme a las políticas de seguridad de la organización que lo instala. Además, estos sistemas suelen incorporar elementos de privacidad, autenticación, etcétera, impidiendo la entrada de usuarios no autorizados.

Formulario (form)

El popular formulario requerido para todo tipo de transacciones burocráticas tiene su equivalente en los sitios Web; se trata de páginas HTML con espacios que deben ser completados por el usuario. Cajas de texto, seleccionadores, botones para pulsar son algunas de sus componentes habituales, confeccionados normalmente para solicitar información, realizar una inscripción a un servicio o contestar una encuesta.

Free software (software libre)

Programas desarrollados y distribuidos de acuerdo con la filosofía de dar al usuario la libertad de ejecutar copiar, distribuir, estudiar, cambiar y mejorar dichos programas (Linux, es un ejemplo de esta filosofía). El software libre no es siempre software gratuito (equivocación bastante habitual que tiene su origen en la palabra inglesa free significa ambas cosas).

Freeware (software de distribución libre)

Software que se distribuye a través de la red de manera gratuita. La eclosión del software de distribución libre está íntimamente relacionada con Internet: usualmente estos programas son creados por estudiantes o entidades universitarias que ponen sus productos en manos de la comunidad informática.

FTP (File Transfer Protocol, Protocolo de Transferencia de Archivos)

Protocolo que permite a un usuario de un sistema acceder a, y transferir desde, otro sistema de la red. A través de FTP se pueden descargar (bajar) o cargar (subir) archivos a través de Internet. FTP es también el nombre del programa que el usuario invoca para ejecutar el protocolo correspondientes.

G

Gateway (pasarela)

Los *gateways* son programas o dispositivos de comunicación que transfieren datos entre redes que poseen implementaciones diferentes y son incompatibles entre sí. No debe confundirse con un convertidor de protocolos. Hoy se utiliza el término *router* (direccionador, encaminador, enrutador) en lugar de la definición original de *gateway*.

GII (Global Information Infrastructure, Infraestructura Global de la Información)

Es el nombre que se da a la infopista o autopista de datos que cubrirá todo el planeta.

Gopher

Antiguo servicio de Información distribuida, anterior a la aparición de World Wide Web. Desarrollado por la Universidad de Minnesota, ofrecía colecciones jerarquizadas de información en Internet.

H

Hacker (pirata)

Experto técnico en comunicaciones o seguridad, que gusta de introducirse en sistemas ajenos con el fin de conocer a profundidad su funcionamiento interno, estudiar sus fuentes o demostrar fallas en los sistema de protección. Este término se utiliza a veces de manera

peyorativa, cuando en este último sentido sería más correcto utilizar la palabra intruso (cracker).

Hardware (equipo físico)

Componentes físicos de una computadora o de una red, en contraposición con los programas o elementos lógicos que los hacen funcionar (software).

HHPC (Hand-Held Personal computer, Computadora Manual Personal)

Computadora de pequeño tamaño (típicamente la mitad de una hoja de papel), que permite, entre otras tareas típicas, la conexión a Internet.

Hipervínculo (hyperlink)

Marcador existente en un documento de hipertexto para enlazar éste a otro archivo, que puede ser otro documento de hipertexto o de cualquier otro tipo (gráfico, video). Llamado también enlace, vínculo, liga o hiperenlace.

Hipermedia (hypermedia)

Acónimo de los términos *hipertexto* y *mullimedia*. Se refiere a las páginas Web que integran información en distintos tipos de formato: texto, imágenes, sonidos y video, principalmente.

Hipertexto (hypertext)

Concepto y termino inventado por Ted Nelson en 1969. Nelson, un famoso visionario de la Informática, investigó durante 25 años las posibilidades de interacción entre las computadoras y la literatura. El concepto alude a un tipo de texto que no posee la linealidad del texto escrito y que permite realizar conexiones creativas (enlaces), entre las distintas partes del mismo o con otros textos. El hipertexto es una forma diferente de organizar información y permite al usuario definir su propio patrón de lectura. Bajo ese concepto nació el lenguaje HTML y World Wide Web. También los libros electrónicos o enciclopedias multimedia están organizados como hipertexto.

Home page (página de inicio)

Primera página o portada de un sitio Web. Documento HTML que se entrega al solicitar el despliegue de una dirección URL al navegador. A través de dicha página se inicia la navegación en un sitio.

Host (sistema anfitrión)

Computadora que permite a los usuarios comunicarse con otros sistemas anfitriones de una red mediante la utilización de los protocolos TCP/IP. Los usuarios se comunican utilizando aplicaciones como el correo electrónico, Telnet, Web y FTP. También se refiere al almacenamiento de algún tipo de información en un servidor ajeno. Los host son comúnmente llamados servidores.

Hostname (nombre de sistema anfitrión)

Denominación otorgada por el administrador a una computadora. El *hostname* es parte de la dirección electrónica de esa computadora, y debe ser único para cada máquina conectada a Internet.

HTML (Hyper Text Markup Language, Lenguaje de Marcado de Hipertexto)

Lenguaje de programación con el que se generan las páginas Web. Nacido como un lenguaje para formato de texto con la intención de permitir su visualización a través de programas de navegación, con el tiempo se ha ido haciendo más complejo, hasta el punto de admitir componentes de otros lenguajes (Javascript, por ejemplo). El HTML se estructura por medio de etiquetas (*tags*), que van definiendo los elementos de la página: texto, tablas, enlaces, formularios; o vinculando el documento con otros archivos conexos (gráficos, audio, video, etcétera). La definición del estándar HTML está a cargo del Web Consortium.

I

ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers, Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números)

Organismo independiente sin ánimo de lucro creado en 1998 con el propósito de gobernar, entre otras cosas, la asignación de espacio de direcciones IP y la administración del sistema de asignación de nombres de dominio. Organismo sustituto del IANA.

Interfaz (interface)

Zona de contacto, conexión entre dos componentes de hardware, entre dos aplicaciones o entre un usuario y una aplicación. En este último sentido, interfaz es la cara visible de los programas, con la cual los usuarios interactúan. Pantallas, iconos, mensajes y lenguaje forman parte de la interfaz.

Internauta (internaut)

Dícese de quien navega por Internet. Nombre poco popular entre los propios usuarios, que tienden a utilizar más el sinónimo de cibernauta.

Internet

Es un sistema de protocolos de comunicación para el intercambio de información entre redes de computadoras de distintas clases, a través de paquetes conmutados. Internet es la mayor red de interconexión de redes del mundo. Tiene una jerarquía de tres niveles formados por redes de eje central (*backbones* como, por ejemplo, NSFNET y MILNET), redes de nivel intermedio, y redes aisladas (*stub networks*). Internet es una red

multiprotocolo que permite a todos sus usuarios la utilización de sus servicios (World Wide Web, correo electrónico, grupos de noticias, etcétera) por medio de la simple conexión a uno de los millones de servidores que proporcionan acceso a la red.

Internet phone (teléfono por Internet)

Conjunto de aplicaciones que permiten la transmisión de voz en vivo a través de Internet mediante los protocolos TCP/IP. Este tipo de aplicaciones, todavía en una primera etapa de explotación comercial, supondrá un enorme ahorro para los usuarios en llamadas de larga distancia.

Internet Society (Sociedad Internet)

La *Internet Society* es una organización profesional sin ánimo de lucro que facilita y da soporte a la evolución técnica de Internet, estimula el interés y da formación a las comunidades científica y docente, a las empresas y a la opinión pública, acerca de la tecnología, usos y aplicaciones de la Red, y promueve el desarrollo de nuevas aplicaciones para el sistema. Esta sociedad ofrece un foro para el debate y la colaboración en el funcionamiento y uso de la Infraestructura global. La *Internet Society* publica un boletín trimestral, *On The Net*, y convoca una conferencia anual, *INET*. El desarrollo de los estándares técnicos de Internet tiene lugar bajo los auspicios de la *Internet Society* con un importante apoyo de la Corporation for National Research Initiatives, mediante un acuerdo de cooperación con la Administración Federal de Estados Unidos. Tiene también una estructura territorial formada por diversos capítulos a escala nacional y regional.

Intranet

Red propia de una organización, diseñada y desarrollada de acuerdo con los protocolos de Internet, en particular el protocolo TCP/IP. La utilización de las tecnologías de Internet en una red corporativa permite crear un sitio para intercambio de información y comunicación accesible a todos los usuarios con unos simples navegadores y programas de correo electrónico. Este sitio puede tener una parte pública y otra privada, exclusiva para el personal de la organización. Cuando una Intranet se conecta a través de Internet con las redes de otras compañías, recibe el nombre de Extranet.

IP (Internet Protocol, Protocolo Internet)

El IP provee los procedimientos y reglas que definen la transmisión de paquetes de datos, es decir, la fragmentación y el enrutamiento (mecanismo de transporte de los paquetes) de los datos a través de la red. La versión actual es IPv4. Frecuentemente se usan las siglas IP para referirse al número o la dirección IP.

IRTF (Internet Research Task Force, Grupo de Tareas de Investigación sobre Internet)

Organismo de la *Internet Society* compuesto por diversos grupos que tratan sobre temas relacionados con los protocolos, las aplicaciones, la arquitectura y los recursos de Internet. Lo forman personas individuales sin participación en empresas u organismos.

ISP (Internet Service Provider, Proveedor de Servicios de Internet)

Organización, habitualmente de carácter comercial, que además de dar acceso a Internet a personas físicas y / o morales, les ofrece otros servicios relacionados, por ejemplo hospedaje de páginas Web, consultoría en materia de diseño e implementación de Webs e Intranets.

J

Java

Lenguaje de programación desarrollado por Sun Microsystems. Es orientado a objetos y similar al C++; se utiliza sobre todo para la elaboración de aplicaciones exportables a la red (applets o subaplicaciones). Estos programas se asocian a páginas Web y se descargan automáticamente con la página para ejecutarse después en la computadora local. Las características más importantes de este lenguaje son las mejores en materia de seguridad y su operabilidad sobre cualquier plataforma. Los programas de Java enriquecen las posibilidades de las páginas Web y permiten agregarles animación e interactividad.

JavaScript

Lenguaje de programación desarrollado por Netscape. Aunque es parecido a Java, se diferencia de él en que los programas están incorporados dentro del documento HTML. Por ello, su ejecución (que realiza el mismo navegador) es más rápida y segura.

K

Kb

Abreviatura de kilobit, unidad de medida equivalente a mil bits.

KB

Abreviatura de kilobyte, unidad de medida equivalente a mil bytes.

Kbps (kilobits por segundo)

Unidad de medida de la capacidad de transmisión de una línea de telecomunicación; cada kilobit está formado por mil bits.

Keyword (palabra clave)

Conjunto de caracteres que el usuario introduce en un formulario preparado para ese fin, con el propósito de hallar información en un buscador o en un sitio Web.

L

LAN (Local Area Network, Red de Área Local)

Red de datos para interconectar las computadoras de un área de trabajo reducida (una oficina, un edificio o, a lo máximo, varias sedes repartidas en unos pocos kilómetros cuadrados). Por ser redes de pequeña extensión, los protocolos de señal pueden optimizarse para alcanzar velocidades de transmisión de hasta 100 Mbps.

Línea dedicada

Medio de conexión a Internet, con acceso las 24 horas, a través de un cable óptico. Habitualmente se contrata una línea dedicada para conectar redes de área local (LAN) a un proveedor de servicios de Internet.

Linux

Sistema operativo de libre distribución similar a UNIX, con la peculiaridad de que puede instalarse en computadoras personales. Fue desarrollado por Linus Torvald y hoy en día es muy utilizado para la configuración de servidores de Internet.

M

Mail gateway (pasarela de correo)

Conjunto de hardware y software que realiza la traducción y transformación entre dos o más sistemas de correo electrónico, y transfiere mensajes entre ellos.

Mailbox (buzón de correo)

Área de un servidor de correo electrónico en donde se almacena temporalmente la correspondencia de entrada y salida de un usuario.

Marketplaces (mercados electrónicos, centros comerciales virtuales o en línea)

Los *marketplaces* son lugares donde las empresas cuentan con una presencia permanente, selectiva y de menor costo. Algunos ejemplos de *marketplaces* internacionales son: www.e-markets.com, mercado en línea para la comunidad agrícola y www.supplyview.com, sitio con operaciones B2B (*business to business*) que ofrece compra y venta de componentes electrónicos y partes para aviones.

Mb (megabit)

Unidad de información digital que equivale a un millón de bits.

Mbps (megabits por segundo)

Unidad de medida de la capacidad de transmisión por una línea de telecomunicación. Cada megabit está formado por un millón de bits.

Módem

Acronimo de modulador / demodulador. Designa al componente de hardware que convierte las señales digitales en analógicas y viceversa, para su transmisión de una computadora a otra a través de una línea telefónica. La velocidad del módem se mide en baudios (bits por segundo) para definir la cantidad de datos capaz de transmitir en un tiempo específico.

Modulación

Tratamiento de la información que realizan los módems para transformar en señal analógica, con el propósito de transmitirla a través de líneas telefónicas.

Multimedia

Se llama multimedia a la capacidad de un equipo o un programa para combinar información digitalizada de varios formatos, tales como texto, gráficos, imagen fija y en movimiento, y audio. A partir del nacimiento de las interfaces gráficas de usuarios, la multimedia pudo desarrollarse y convertirse en el medio de comunicación entre personas y equipos, aumentando la variedad de información disponible.

N

Navegación

El acto de buscar (dirigida o aleatoriamente) documentos Web, explorar un sitio Web o simplemente seguir enlaces de hipertexto, de acuerdo con los intereses y deseos del usuario.

Navegador (browser)

Aplicación para visualizar documentos HTML y seguir enlaces de hipertexto. El navegador (o explorador Web) funciona realizando una petición (*request*) al servidor, mediante una dirección URL o IP, tras lo cual el programa desplegará el documento correspondiente en la pantalla. Por lo general, los navegadores integran todas las herramientas necesarias para acceder a los diferentes servicios de Internet, como World Wide Web, FTP, grupos de noticias o correo electrónico. A su vez, cuentan con *plug-ins* para aumentar sus capacidades y presentar animaciones, video, audio y otros archivos. El primer navegador se llamó *Line Mode Browser*, pero hoy en día los más populares son Navigator de Netscape, Internet Explorer de Microsoft y Mosaic.

NC (Network Computer, Computadora de Red)

Computadora cuyo único objetivo es el de conectarse a la red y que, por lo tanto, incorpora exclusivamente los recursos necesarios para tal fin. En algunos casos ni siquiera cuenta con disco duro.

Negocio electrónico (e-business)

Cualquier tipo de actividad empresarial realizada a través de las herramientas relacionadas con las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Netscape Communicator

Navegador WWW creado por la empresa estadounidense Netscape. Es uno de los navegadores de Internet más difundidos e integra en un solo programa las aplicaciones de correo electrónico, chat y lector de noticias, entre otras.

NIC (Network Information Center, Centro de Información de la Red)

Cualquier organización responsable de proporcionar información acerca de una red. Habitualmente reciben este nombre las entidades responsables de administrar los dominios en cada país.

Nombre de dominio (domain name)

El nombre de dominio es la etiqueta o conjunto de caracteres que identifica un sitio de la red. Las direcciones Internet de uso común son en realidad una combinación de varios dominios de diferentes niveles. Los dominios de primer nivel son los correspondientes a países (.cl para Chile, por ejemplo) o géneros (.com, para sitios de carácter comercial). Los dominios de segundo nivel o subdominios son administrados por las entidades correspondientes en cada país o el DDN NIC, para el caso de los dominios genéricos. En las transacciones a través de Internet, los nombres de dominio son convertidos en direcciones IP por el DNS a fin de hallar el recurso o servicio concreto que se solicita.

O

Off line (desconectado, fuera de línea)

Condición de estar desconectado de una red.

On line (conectado, en línea)

Condición de estar conectado a una red.

On line shopping (compra electrónica)

Compraventa de bienes y servicios, materiales o inmateriales, realizada a través de la red.

P

Paquete (packet)

En Internet la información transmitida se divide en paquetes que se reagrupan para ser recibidos en su destino. La unidad de datos que se envía a través de una red recibe el nombre de paquete.

Página (page)

Archivo que constituye una unidad significativa de información accesible en Web a través de un programa de navegación. El sitio Web se conforma, por lo general, a partir de un conjunto de páginas a las que se accede mediante los enlaces instalados en ellas.

Palmtop

Computadora personal pequeña (equivalente al de la palma de una mano), que tiene la particularidad de servir como herramienta de navegación y correo electrónico sin conexión física por cable o línea telefónica. Es un formato de gran auge dentro de lo que se conoce como acceso a servicios en línea independiente de cables (*wireless*).

PC (Personal Computer, Computadora personal)

Máquina de computación para escritorio y con funciones cada vez más complejas. La computación personal ha existido durante más de dos décadas y cada día se integra más a la vida cotidiana en los hogares y oficinas de todo el mundo.

Plug-in

Pequeño programa que se adhiere a otro para poder ejecutar cierto tipo de archivos. Son *plug-ins*, por ejemplo, Flash o Real Audio, aplicaciones que se necesitan para visualizar animaciones o escuchar música a través de los navegadores.

Portal

Sitio Web cuyo objetivo es ofrecer al usuario acceso sencillo a una serie de recursos y servicios presentados de manera integral, entre los que suelen encontrarse buscadores, foros, compra electrónica, etcétera.

Protocolo (protocol)

Descripción formal de formatos de mensaje y de reglas que dos computadoras deben seguir para intercambiar información. Un protocolo puede describir detalles de bajo nivel de las interfaces máquina-a-máquina o intercambios de alto nivel entre programas de asignación de recursos.

Protocolo Internet (Internet Protocol)

Conjunto de reglas que estandarizan y regulan la transmisión de paquetes de datos a través de la red, y mediante las cuales las computadoras conectadas a ella pueden intercambiar información.

R

Red (network)

Sistema de comunicación de datos compuesto por diversos elementos de hardware y software, que conecta entre sí sistemas informáticos situados en diferentes lugares. Puede estar compuesta por varias redes interconectadas entre sí.

RFC (Request for Comments- Petición de Comentarios)

Los RFC son una serie de documentos iniciada en 1967 que describe el conjunto de protocolos de Internet y experimentos similares. No todos los RFC's (en realidad muy pocos de ellos) describen estándares de Internet pero todos los estándares Internet están escritos en forma de RFC's. La serie de documentos RFC's es inusual en cuanto los protocolos que describen son elaborados por la comunidad Internet que desarrolla e investiga, en contraste con los protocolos revisados y estandarizados formalmente que son promovidos por organizaciones como CCITT (Comité Consultatif International de Telegraphie e Telephonie).

Router (enrutador)

Dispositivo que distribuye el tráfico entre redes. La decisión acerca de a dónde enviar los datos se realiza con base en información previamente introducida en el sistema, de nivel de red y tablas de direccionamiento.

S

Servidor (server)

Sistema que proporciona recursos a un número variable de usuarios; por ejemplo, servidor de archivos, servidor de nombres o servidor de correo electrónico, ya sea en una red interna o externa. En Internet este término se utiliza muy a menudo para designar a aquellos sistemas que proporcionan información a los usuarios de la red.

Servidor de correo (mail server)

Dispositivo especializado en la administración del tráfico de correo electrónico.

Sitio Web (sitio en la red, website)

Punto de la red con una dirección única y al que pueden acceder los usuarios para obtener información. Normalmente un sitio Web dispone de un conjunto de páginas organizadas a partir de una página principal (*home page*), e integra archivos de varios tipos, como sonidos, fotografías, o aplicaciones interactivas de consulta (formularios).

Software (programas)

Programas o elementos lógicos que hacen funcionar una computadora o una red, o que se ejecutan en ellos, en contraposición con los componentes físicos de la computadora o la red (hardware).

T

TCP/IP (Transmisión control Protocol / Internet Protocol, Protocolo de Control de Transmisión / Protocolo Internet)

Sistema de protocolos, definidos en RFC 793, en los que se basa buena parte del intercambio de datos en Internet. El primero se encarga de dividir la información en paquetes en el origen, para luego recomponerlos en el destino, mientras que el segundo se responsabiliza de dirigirla adecuadamente a través de la red.

Telnet

Telnet es el protocolo estándar de Internet que permite realizar un servicio de conexión desde una terminal remota. Está definido en STD 8, RFC, 854 y tiene opciones adicionales descritas en muchos otros RFC's.

U

UNIX

Sistema operativo interactivo y de tiempo compartido creado en 1969 por Ken Thompson. Reescrito a mitad de la década de 1970 por AT&T, alcanzó enorme popularidad en los ambientes académicos y más tarde en los empresariales, como un sistema portátil, robusto y flexible, muy utilizado en los ambientes Internet.

URL (Uniform Resource Locator, Localizador Uniforme de Recursos)

Sistema unificado de identificación y localización de recursos en la red. El URL define las direcciones de Internet, que se componen de protocolo, nombre de dominio y dirección local del documento dentro del servidor. Este tipo de direcciones permite identificar objetos Web, Gopher, FTP, de grupos de noticias, etcétera. Ejemplos de URL son <http://www.e.cl> o <ftp://ftp.e.cl/>.

Usenet

Conjunto de miles de foros electrónicos de debate y discusión llamados "grupo de noticias", las computadoras que procesan sus protocolos y, finalmente, las personas que leen y envían noticias a él. No todos los sistemas centrales están suscritos a Usenet ni todos los sistemas centrales Usenet están en Internet.

Usuario (user)

En su acepción más amplia, se llama usuario a toda persona que utiliza recursos variados en Internet. Puede decirse que el usuario es la personalidad electrónica de una persona, ya sea como cliente de un proveedor de servicios de Internet o realizando compras en un sitio Web de comercio en línea.

V

Virus

Programa que se duplica a sí mismo en un sistema informático incorporándose a otros programas que son utilizados por varios sistemas. Estos programas pueden causar problemas de diversa gravedad en los sistemas que los almacenan.

Visita

Acceso de un usuario a un sitio Web. El concepto de visita se usa en el medio publicitario de Internet del mismo modo que en el lenguaje cotidiano: un usuario realiza una visita cada vez que entra a un sitio Web, y ésta puede ser de mayor o menor duración, dependiendo de los documentos que se soliciten o los servicios a los que se acceda. Los medidores de audiencia y estadísticas como E entienden por visita una sesión abierta por un usuario, que comienza cuando se solicita la URL del sitio en cuestión, y acaba cuando se abandona ese sitio. Actualizar la página en el navegador no cuenta como una nueva visita, ya que continúa siendo la misma sesión.

W

Web (red)

El término se utiliza para definir el universo de World Wide Web, así como los sitios, la información y los servicios que la conforman. Han existido diversos intentos de imponer una traducción adecuada al español, pero la palabra Web se ha popularizado en prácticamente todos los idiomas.

Web crawler (rastreador de red)

A todos los efectos, se entiende rastreador de red en el mismo sentido que buscador o máquina de búsqueda (*search engine*): herramienta dedicada a recopilar y estructurar de manera sistemática la información de toda la red.

Web editor (editor Web)

Persona que se encarga de administrar y organizar los contenidos de un servidor Web. Si comparamos la red con un periódico, el editor Web sería el director o el jefe de

redacción, mientras que el administrador Web (*Webmaster*) sería el director técnico o el jefe de rotativas.

Web server (servidor Web)

Aplicación que sirve archivos de un sitio Web a petición de los usuarios. Se llama así también a la máquina conectada a la red en la que están almacenadas físicamente las páginas que componen un sitio.

Webmaster (administrador Web)

Persona que se encarga de la administración y mantenimiento de un servidor Web, fundamentalmente desde el punto de vista técnico.

Website (sitio en la red, sitio Web)

También llamado sitio o site, un sitio Web es el conjunto de páginas organizadas a partir de una página principal (*home page*), e integra archivos de varios tipos, tales como sonidos, fotografías o aplicaciones interactivas de consulta (formularios). Esas páginas se cohesionan normalmente por la pertenencia a un tipo de contenidos o a una organización o empresa.

Wireless (sin cables)

Se llama así a la conexión a servicios en línea que no utiliza un elemento físico (cable). Teléfonos celulares, computadores portátiles y palmtops son algunos de los dispositivos que utilizan enlaces satelitales provistos por las mismas empresas distribuidoras para establecer dichas conexiones.

Worm (gusano)

Un gusano es un programa informático que se autoduplica y autopropaga. En contraste con los virus, los gusanos suelen estar especialmente escritos para redes. Los gusanos de redes fueron definidos por primera vez por Shoch & Hupp, de Xerox, en "ACM Communications" (marzo de 1982). El primer gusano famoso de Internet apareció en noviembre de 1988 y se propagó por sí sólo a más de 6000 sistemas a lo largo de Internet.

WWW (World Wide Web, Telaraña Mundial de Redes)

Sistema de información distribuido, basado en hipertexto, creado a principios de la década de 1990 por Tim Berners Lee, investigador en el CERN, Suiza. La información puede ser de cualquier formato (texto, gráfico, audio, imagen fija o en movimiento) y es fácilmente accesible para los usuarios mediante los programas de navegación. La popularización de World Wide Web facilitó en gran medida el acceso masivo del público a Internet.

Bibliografía

- AGOSÍN, Manuel. "Las experiencias de liberalización comercial en América Latina: lecciones y perspectivas", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 21, Madrid, 1992
- AGUAYO, Sergio. *El Almanaque Mexicano*, Editorial Grijalbo, México, 2000.
- AGUILAR, Alonso. *Globalización y capitalismo*, Plaza & Janes Editores, México, 2002.
- ASPE, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- ATI, *Glosario en Internet*, en www.ati.es/novatica/glosario/buscador/buscador_gloint.html
- BALASSA, Bela. *Teoría de la integración económica*, Uteha, México, 1964.
- _____. "La política de comercio exterior de México". *Comercio Exterior*, vol. 33, núm 3. México, marzo, 1983.
- BANCROFT, Nick. *Nuevas fórmulas de publicidad online*, enero 2003, en www.masterdissey.com/master-net/tribuna/0033.php3
- BASAVE, Jorge (coordinador). *Empresas mexicanas ante la globalización*, Instituto de Investigaciones Económicas / UNAM, México, 2000.
- BAZANT, Jan. *Historia de la deuda exterior de México (1823-1946)*, Colegio de México, México, 1981.
- BENAVENTE, J. M., "La transformación de la estructura industrial en América Latina", *Revista de la CEPAL*, núm. 68, Santiago de Chile, 1996.
- BERGSTEN, Fred. "Estados Unidos. Los dos frentes de conflicto económico" *Foreign Affairs*, mayo del 2001.
- www.foreignaffairs-esp.org/search/printable.asp?i=20010501FaEnEspEssay4734.xml&return=
- BHAGWATI, Jagdish. *Protectionism*, MIT Press, Cambridge, 1991.
- BLAINEY, Geoffrey. *The tyranny of distance. How Distance Shaped Australia's history*, Sun Books, Sydney, 1996
- BLANCO, Herminio. *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- BOSCH, Carlos. *La base de la política exterior estadounidense*, UNAM, México, 1975.
- BROWN, Craig (compilador). *La historia ilustrada de Canadá*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991.
- BRZEZINSKI, Zbigniew. *Between two ages. America's role in the technotronic era*, Viking Press, New York, 1969.

BIBLIOGRAFÍA

- CAMACHO, José Antonio y Mercedes Rodríguez, "Servicios y Globalización", en *Comercio Exterior*, Vol. 53, Núm. 1, Enero del 2003.
- CASTRO, Pedro, "Comercio e Inversiones México-Canadá: un asunto trilateral", *Comercio Exterior*, mayo de 1993.
- CECEÑA, José Luis, *México en la órbita Imperial*, El Caballito, México, 1991.
- CFT, Comisión Federal de Telecomunicaciones, *Área Económica, Estadísticas: Porcentaje de Viviendas Particulares Habladas que disponen de computadora Usuarios estimados de Internet en México*, en http://cft.gob.mx/trame_economico_estadisticas.html
- COLLON, Denis, *La fin du travail et la mondialisation*, La Découverte, Paris, 1998.
- COMER, Douglas E., *El libro de Internet*, Prentice Hall Hispanoamericana, México, 1995.
- CORDELLIER, S. y F. Doutaut (coordinadores), *Mondialisation. Au-delà des mythes*, Les dossiers de l'état du monde, La Découverte, Paris, 1997.
- CRONIN, Mary, *El impacto de Internet en la gestión empresarial*, Ediciones Deusto, España, 2002.
- CHALCHOLIADAS, Milltades, *Economía Internacional*, McGraw-Hill, México, 1982.
- CHOMSKY, Noam, *La sociedad global. Educación, mercado y democracia*, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 1997.
- CHOMSKY, Noam e Ignacio Ramonet, *Cómo nos venden la moto*, Icaria Editorial, España, 1996.
- DEBLOCK, Christian, Afef Benassieh y Mari-Paule L'Heureux, "Relaciones económicas México-Canadá desde el TLCAN: una perspectiva canadiense", *Comercio Exterior*, enero de 2002.
- DELL, Michael, "The World in 1999", *The Economist*, diciembre de 1999.
- DELGADO, Silvia, *La polémica en torno a la eficacia de la publicidad online*, febrero 2002, en www.masterdisseny.com/master-net/claves/00012.php3
- DEVLIN, Robert, R. French-Davis y Stephany Griffith-Jones, "Flujos de capital y el desarrollo en los noventa: implicaciones para las políticas económicas", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 27, Madrid, enero-junio 1995.
- DÍAZ, Luis T. (coord.), *Globalización y Derechos Humanos*, UNAM / IJ, México, 2003.
- DÍAZ, Roger, Graciela Orozco y Esther González, *Los mexicanos en Estados Unidos*, SITEA, México, 1997.
- DOYLE, Kate, "La estratégica guerra de las drogas", *Etcétera*, núm 17, 27 de mayo de 1993.

BIBLIOGRAFÍA

- EDELMAN, Joan. *The politics of international economic relations*. St. Martin's Press, New York, 1990.
- ESCALANTE, Sebastián. "Perspectivas migratorias en el Canadá Contemporáneo". *Revista Mexicana de Estudios Canadenses*, enero del 2001
- ESTEFANÍA, Joaquín. *La nueva economía. La globalización*. Editorial Debate, Madrid, 1996.
- FERNÁNDEZ, Luis René. "Estados Unidos y Canadá en las relaciones Interamericanas de cara al nuevo milenio". *Revista Mexicana de Estudios Canadenses*, No. 2, enero 2000.
- FERNÁNDEZ, Sonia. *P2P, el nuevo mantra en Internet*, marzo 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0015.php3
- _____. *El "techo de cristal" de la mujer en las empresas de Internet*, Septiembre 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0021.php3
- FERRER, Aldo. *De Cristóbal Colón a Internet: América Latina y la globalización*. Fondo de Cultura Económica, Argentina, 1999.
- FMI. Fondo Monetario Internacional. *Informe Anual del Fondo Monetario Internacional 2001*. <http://www.imf.org/>
- _____. *World Economic Outlook*. IMF, Washington.
- FRENCH-DAVIS, R. y Helmut Reisen. *Flujos de capital y el desarrollo en los noventa*. McGraw-Hill / CEPAL / OCDE, México, 1997.
- GALEANO, Eduardo. *Las venas abiertas de América Latina*, Siglo XXI, México, 1979.
- GARCÍA, Jesús. *Como aprovechar las nuevas oportunidades de Internet*, febrero 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0013.php3
- GARCÍA, Miguel y María Mercedes Agudelo. *Ajuste estructural y pobreza. La transición económica en la sociedad mundial contemporánea*. ITESM / FCE, México, 1997.
- GARCÍA, Rolando. "Internet como Herramienta para el Reclutamiento de Personal", en *Emprendedores*, enero-febrero del 2003.
- GARCIADIEGO, Javier, et al., *Evolución del Estado Mexicano. Reestructuración 1910-1940*. El Caballito, México, 1994.
- GARTEN, Jeffrey E., *The big ten. The big emerging markets and how they will change our lives*. Basic Books, New York, 1997.
- GATT. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y comercio. *Trade Policy Review*, (vol. 1) Ginebra, mayo de 1995.
- _____. *Trade Policy Review. United States*. Ginebra, marzo de 1990.
- GENERA, Belen, *E-commerce: precios dinámicos*, septiembre 2001, en

BIBLIOGRAFÍA

- www.masterdisseny.com/master-net/claves/00007.php3
- GILL, Stephen, *American hegemony and the Trilateral Commission*, Cambridge University Press, New York, 1991.
- GLOBERMAN, Steven y M. Walker (comps.), *El TLC un enfoque tradicional*. Fondo de Cultura Económica. México, 1994.
- GONZÁLEZ, Javier, *El comienzo de una bonita amistad*, abril 2003, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/index.php3
- _____, *Los retos tecnológicos de las medianas empresas*, julio 2002, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0030.php3
- GUAL, Jordi y Joan E. Ricart, *Estrategias empresariales en telecomunicaciones e Internet*, Fundación Retevisión, Madrid, 2001.
- GUEDERAGA, José Ramón, *El impacto de Internet en las PYMES*, enero 2001, en www.ideas-empresariales.com/72/economia4aa.htm
- GUERRA, Antonio, *Flexibilidad de la PYME ante el cambio*, enero, 2001, en www.ideas-empresariales.com/72/economia5aa.htm
- GURRÍA, José Ángel, *La política de la deuda externa*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- GUTIÉRREZ-HACES, Teresa, "Canadá entre el Libre Comercio y las barreras comerciales provinciales", *Revista de Comercio Exterior*, enero de 1994.
- HART, Michael, *Fifty years of Canadian Trade Craft. Canada at the GATT 1947-1997*, Centre for Trade Policy and Law, Ottawa, 1998.
- HASS, Richard N., *The reluctant sheriff. The United States after the Cold War*, Council on Foreign Relations, New York, 1997.
- HERNÁNDEZ, Federico, *No deje envejecer su estrategia de web marketing*, abril 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/claves/00001.php3
- _____, *¿Va a poner en marcha una tienda virtual? Cuatro aspectos a tener en cuenta*, octubre 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/claves/00008.php3
- _____, *Ins & outs del e-commerce para el 2002*, marzo 2002, en www.masterdisseny.com/master-net/claves/00013.php3
- _____, *Servicios, contenidos, tecnología, entornos de mediación y oportunidades en el comercio electrónico*, mayo 2002, en www.masterdisseny.com/master-net/claves/00015.php3
- HERNÁNDEZ-VELA, Edmundo, *Diccionario de Política Internacional*, Editorial Porrúa, Sexta Edición, México, 2002.
-

BIBLIOGRAFÍA

- HILLMER, John & Norman (editors). *Making a difference? Canada's Foreign Policy in a changing World Order*, Lester Publishing, Toronto, 1992.
- IAD, Inter American Dialogue. *The Americas in a New World*, Washington, 1990.
- INEGI, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *XII Censo General de Población y Vivienda 2000*, en www.inegi.gob.mx.
- Infoplease.com Health and Science, Computers & Internet / Internet Statistics:
Online Activities by Age, 2001
www.infoplease.com/ipa/A0903376.htm.
Top 15 Countries by Computers-in-use at year-end 2000 & 2001
www.infoplease.com/ipa/A0880489.html
Top Web Sites,
www.infoplease.com/ipa/A0779093.html
- IRIGOYEN, Horacio A. y Francisco A. Puebla. *PYMES. Su economía y organización*, Ediciones Macchi, Argentina, 1997.
- ISLAS, Octavio, et. al., *Com Probado. Experiencias de empresas exitosas de Internet en México*, Grupo Patria Cultural, México, 2002.
- KATZ, Friedrich. *La guerra secreta en México. Europa, Estados Unidos y la Revolución Mexicana*, Editorial Era, México, 1993.
- KEATING, Tom & Larry Pratt. *Canada, NATO and the bomb. The Western Alliance in crisis*, Hurtig Publishers, Edmonton, 1998.
- KENNEDY, Paul (tr. J. Ferrer Aleu), *Auge y caída de las grandes potencias*, Plaza & Janes Editores, España, 1987.
- _____ (tr. J. G. López Guix), *Hacia el siglo XXI*, Plaza & Janes Editores, España, 1993.
- KOLKO, Gabriel. *Políticas de guerra*, Grijalbo, México, 1974.
- KRUGMAN, Paul (ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, The Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, 1982.
- LEÓN, José Luis (coordinador), *El nuevo sistema internacional. Una visión desde México*, Secretaría de Relaciones Exteriores / FCE, México, 1999.
- LEVANTI, Carle, "Prácticas empresariales y apertura económica en México", *Comercio Exterior*, Septiembre de 1997.
- LEVITT, Theodore, "The globalization of markets", *Harvard Business Review*, mayo - junio de 1983.
- LÓPEZ, Lorena, "Crédito por 150 mmdp a Pequeñas Empresas", *Milenio Diario*, Domingo 20 de abril del 2003.

BIBLIOGRAFÍA

- LUMPE, Lora. "A framework for limiting the negative consequences of surplus US arms production and trading", *Council on Foreign Relations Defence Industry Globalisation Study Group*, noviembre de 1996.
- MADISON, Angus. *La economía mundial en el siglo XX. Rendimiento y política en Asia, América Latina, la URSS y los países de la OCDE*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- MARTÍNEZ, Francisco y Vanesa Mendoza. "La realidad de los trabajadores en las MYPES". *Emprendedores*. FCA / UNAM, enero-febrero 2003.
- McLUHAN, Marshall y Quentin Flore. *War and peace In the global village*. Bantam, New York, 1968.
- MUÑOZ, Neri María. "The Mexican Temporary Agricultural Workers Program In Canada", *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, septiembre de 1999.
- NANTO, Dick K. *Unfair Foreign Trade Practices and Extension of Super 301*. CRS Report for Congress. 25 junio de 1991
- NAVARRO, Eduardo. *Estrategia en un entorno de cambio constante*, abril 2003, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/index.php3
- _____. *Como puede la empresa mejorar resultados usando Internet*, octubre 2001, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/0002.php3
- _____. *¿Para qué sirve una página web?*, noviembre 2001, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/0003.php3
- _____. *Como pueden ayudar las nuevas tecnologías en momentos difíciles*, enero 2002, www.masterdisseney.com/master-net/improv/0005.php3
- _____. *Mejoras en la gestión de la cadena de suministro empleando Internet y los sistemas de información*, marzo 2002, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/0007.php3
- _____. *La innovación como concepto estratégico*, mayo 2002, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/0009.php3
- _____. *Internet ¿Revoluciona la manera de hacer negocios?*, julio 2002, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/0010.php3
- _____. *Viviendo entre el negocio y la tecnología*, agosto 2002, en www.masterdisseney.com/master-net/improv/0011.php3
- NEVINS, Allan y Henry Steele. *Breve historia de los Estados Unidos*, Fondo de Cultura Económica, México, 1996.
- NIC México. *Historia de Internet en México*. en www.nic.mx/evol/historia.html

BIBLIOGRAFÍA

- NIELSEN / NETRATINGS, "Internet Usage climbs to Record high in October, With 115 million Americans Online", November 13, 2001, en http://www.nielsen-netratings.com/pr/pr_011113.pdf
- OCDE, OCDE en Cifras, *Estadísticas de Países Miembros*, Publicaciones de la OCDE, París, 2000.
- OCDE, OCDE: *1999 Communications Outlook*, Publicaciones de la OCDE, París, 1999.
- OGELSBY, J. C. M. *Gringos del lejano Norte*, Instituto Panamericano de Geografía e Historia, México, 1989.
- OHMAE, Kenichi, *The borderless world: power and strategy in the interlinked economy*, Fontana, Londres, 1990.
- _____, (ed.), *The evolving global economy*. A Harvard Business Review Book, Boston, 1997.
- OLIVERA, Guillermo, "El Fin Del Ciclo Mundial De Crecimiento De La Micro Y Pequeña Industria Y Su Evolución En México", *Comercio Exterior*, Agosto del 2001.
- OLMEDO, Bernardo y José Luis Solleiro (coord.), *Políticas Industriales y Tecnológicas para las Pequeñas y Medianas Empresas*, UNAM / IIE, México, 2001.
- OMC, Organización Mundial del Comercio, en <http://www.wto.org/>
Estadísticas del Comercio Internacional 2000, en www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/stat_toc-s.htm
Estadísticas del Comercio Internacional 2002, en www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2002_s/its02_toc_s.htm
- PEÑA, Javier, *Del mundo al e-mundo*, enero 2001, en www.ideas-empresariales.com/72/economia3aa.htm
- PNUD, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe sobre Desarrollo Humano 2001*, en www.undp.org/hdr2001/spanish
- PORTACARRERO, Felipe, *La comunicación escrita en Internet, seis principios a tener en cuenta si se quiere ser efectivo en la red*, mayo 2001, en www.masterdisseny.com/master-net/tribuna/0017.php3
- PORTER, Michael E., *Competition in global Industries*, Harvard Business School Press, Boston, 1986.
- POTTRUCK, David y Terry Pearce, *La transformación empresarial en la era de Internet*, Plados, Argentina, 2001.
- POZAS, María A., *Competitividad emergente y capital Internacional. El caso de Monterrey*, Johns Hopkins University, S/F.

- PRESIDENCIA, *CXXVIII Aniversario de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México*, 9 de septiembre del 2002, en www.presidencia.gob.mx/?Art=3653&Orden=Leer
- _____, *Inauguración de la Semana de la Pequeña y Mediana Empresa 2002*, 26 de agosto del 2002, en www.presidencia.gob.mx/?Art=3570&Orden=Leer
- _____, *Mensaje Videograbado de Vicente Fox, presentado en la instalación del Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa*, 31 de marzo del 2003, en www.presidencia.gob.mx/?Art=4916&Orden=Leer
- _____, *Presentación de la Subsecretaría de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa*, 23 de febrero del 2001 en www.presidencia.gob.mx
- QUINLAN, J. y M. Chandler, "El déficit comercial estadounidense?", *Foreign Affairs*, Verano del 2001.
www.foreignaffairs-esp.org/search/article.asp?i=20010601FaenEspEssay5546
- RAMÍREZ, José Carlos, "Los modelos de organización de las industrias de exportación en México", *Comercio Exterior*, Vol. 47, Núm. 1, México, enero 1997.
- RAMONET, Ignacio, *Pensamiento crítico versus pensamiento único*, Editorial Debate, Madrid, 1988.
- RANZ, Jesús, *Breve historia de Internet*, Ediciones Anaya Multimedia, Madrid, 1997.
- REQUEJO, Jaime, *Economía Mundial. Un análisis entre dos siglos*, McGraw-Hill / Interamericana de España, España, 1995.
- RIDING, Alan, *Vecinos distantes. Un retrato de los mexicanos*, Editorial Joaquín Motriz / Grupo Editorial Planeta, México, 1985.
- RITZER, George, *La McDonalización de la sociedad: un análisis de la racionalización de la vida cotidiana*, Editorial Ariel, México, 2000.
- RIVERA, Miguel Ángel, *México: modernización capitalista y crisis*, CRIM / UNAM, México, 1997.
- ROSAS, María Cristina, *Australia y Canadá: ¿Potencias medias o hegemonías frustradas? Una visión desde México*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales / UNAM, México, 2002.
- _____, *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*, Facultad de ciencias Políticas y Sociales / Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1995.
- _____, *La economía internacional en el siglo XXI. OMC, Estados Unidos y América Latina*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales / UNAM, México, 2001.

BIBLIOGRAFÍA

- _____. *México y la política comercial externa de las grandes potencias*. Instituto de Investigaciones Económicas / UNAM, México, 1999.
- _____. *México ante los procesos de regionalización económica en el mundo*. Instituto de Investigaciones Económicas / UNAM, México, 1996.
- _____. *Crisis del multilateralismo clásico: política comercial externa estadounidense y zonas de libre comercio*. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales / Instituto de Investigaciones Económicas / UNAM, México, 1995.
- ROSENZWIG, Fernando, "El desarrollo económico de México de 1877 a 1911", en *El Trimestre Económico*, Vol. XXXII, núm. 1127, FCE, 1965.
- RUEDA, Isabel (coord.), *Las empresas integradoras en México, Siglo XXI / IIE*, México, 1997.
- _____. *Las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los Años Noventa*, Miguel Ángel Porúa / IIE, México, 2001.
- SALAS-PORRAS, Alejandra, "Estrategias de las empresas mexicanas en sus procesos de internacionalización", *Revista de la CEPAL*, Núm. 65, 1998.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos, *Sexto Informe de Gobierno*. México, 1º noviembre de 1994.
- SAMULESON, Robert J., "Jugar a la culpa económica" *Newsweek en Español*, 4 de septiembre del 2002.
- SCHETTINO, Macario, *El Costo del Miedo. La Devaluación de 1994/1995*. Grupo Editorial Iberoamericana, México, 1995.
- SE, Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx>
- Contacto PYME*
 www.economia.gob.mx/?P=864
- Ocho años del Tratado de libre comercio de América del Norte*,
 www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Difus_n/Estudios/nafta8.spanish.pdf
 www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Difus_n/Estudios/Neg-int.pdf
 www.economia-snci.gob.mx/tratados/tlcan/frame.htm
- SHAFFER, Ed, *Canada's Oil and the American Empire*, Hurtig Publishers, Edmonton, 1983.
- SIMPSON, Jeffrey, *Star-Spangled Canadians. Canadians living the American dream*, Harper Collins Canada, Toronto, 2000.
- SKLAR, Holly (ed.), *Trilateralism. The Trilateral Commission and Elite Planning for World Management*, South End Press, Boston, 1980.
- STIGLITZ, Joseph E., *El malestar en la globalización*, Editorial Taurus, España, 2002.
- SUÁREZ, Jorge, "El otro ataque", *CNN en Español*, 24 de septiembre del 2001.
<http://cnnenespanol.com/2001/econ/09/24/suarez>

BIBLIOGRAFÍA

- SWIMMER, Gene. *How Ottawa Spends 1997-1998. Seeing red. A Liberal Report Card*. Carleton University Press, Ottawa, 1997.
- TAMAMES, Ramón. *Estructura Económica Internacional*, Alianza / Conaculta, México, 1991.
- THE ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT, *Canada. Country Report*, London, 2º quarter 1999.
- THÉRET, Bruno "Régionalisme et fédéralisme. Une analyse comparée de la régulation des tensions économiques entre régions par les programmes de transferts intergouvernementaux fédéraux canadien et américain". *Revista Mexicana de Estudios Canadienses*, Núm. 2, enero del 2000.
- TORRES, Blanca (coordinadora), *Interdependencia: ¿Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México - Estados Unidos?*, Colegio de México / Centro de Estudios Internacionales, México, 1990.
- TRINCADO, Manuel, *El impacto de las nuevas tecnologías en la empresa tradicional*, julio 2001, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0004.php3
- _____. *Como construir la empresa Digital I. Analizar*, noviembre 2001, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0008.php3
- _____. *Como construir la empresa Digital II. Desarrollar*, diciembre 2001, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0009.php3
- _____. *La conquista de Internet*, enero 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0010.php3
- _____. *El cliente: de la atención hacia la Innovación*, febrero 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0011.php3
- _____. *Gestión e-business. Caminando hacia la empresa excelente*, mayo 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0013.php3
- _____. *La red genera valor*, julio 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0014.php3
- _____. *El caso Dell: maestro del modelo de venta directa al cliente*, septiembre 2002, en www.masterdiseny.com/master-net/negocios/0015.php3
- UGENA, Javier, *Formación y nuevas tecnologías: posibilidades y condiciones de la formación online*, octubre 2001, en www.masterdiseny.com/master-net/tribuna/0022.php3
- US International Trade Commission, *Operation of the Trade Agreements Program: 42º Report*, 1990 (Washington, USITC Publication 2403, Julio de 1991).

BIBLIOGRAFÍA

- _____. *Identification of Trade Expansion Priorities Pursuant to Executive Order 13116*, abril 30, 2000. www.usconsultate.org.hk/usinfo/301.htm.
- VAN DEN EYNDE, A., *Globalización. La dictadura mundial de 200 empresas*, Editorial Unios, México, 1994.
- VEGA, Josefa y Pedro A. Vives, *Lázaro Cárdenas*, Quórum, Madrid, 1987.
- VEREA, Mónica, Rafael Fernández de Castro y Sydney Weltraub (coordinadores), *Nueva agenda bilateral en la relación México - Estados Unidos*. ITAM / UNAM / FCE, México, 1998.
- VILLARREAL, René, *Liberalismo social y reforma del Estado*, Fondo de Cultura Económica, México, 1994.
- WHITE, Randall, *Fur Trade to Free Trade. Putting the Canada - U. S. Trade Agreement in Historical Perspective*, Dundurn Press, Toronto, 1988.
- WINHAM, Gilbert R., *Trading with Canada. The Canada - U. S. Free Trade Agreement*, The Twentieth Century Fund, New York, 1988.
- WOLF, Robert (editor), *Diplomatic Missions. The ambassador in Canadian Foreign Policy*, School of Policy Studies - Queen's University / Canadian Centre for Foreign Policy Development, Ottawa, 1997.
- WB, World Bank Group, *Data & Statistics*, en www.worldbank.org/data/countrydata/countrydata.htm
- ZORAIDA, Josefina y Lorenzo Meyer, *México frente a Estados Unidos (un ensayo histórico 1776-1988)*, FCE / COLMEX, México, 1989.