



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLAN

ANÁLISIS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLCAN) Y
SU IMPACTO EN LAS RELACIONES COMERCIALES DEL
SECTOR INDUSTRIAL MEXICANO (1994 - 2004)



SEMINARIO TALLER EXTRACURRICULAR
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
ADRIANA ORDUÑA REYES

ASESOR: LIC. JOAQUÍN CAREAGA MEDINA

OCTUBRE DE 2005



0349717



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A G R A D E C I M I E N T O S

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES "ACATLAN"

Por todas las facilidades en tiempo y material que se me brindo para lograr esta tesis.

LIC. JOAQUIN CAREAGA MEDINA

Maestro, asesor y amigo, quien tuvo la paciencia y tiempo para dirigir este trabajo.

A LOS PROFESORES DEL SEMINARIO DE TITULACION

JOAQUIN CAREAGA, LOURDES PERKINS,
RODRIGO CAREAGA, ISRAEL RAMOS
Y GUADALUPE URIBE

Por su enseñanza, tiempo y paciencia para sacar adelante este seminario; y por el tiempo dedicado a la revisión de esta tesis.

A MIS COMPAÑEROS DE SEMINARIO Y AMIGOS PAOLA VACA, FERNANDO CERNA Y DANIEL GARCIA

Por su valiosa amistad.

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

NOMBRE: Adriana Ordóñez Reyes

FECHA: 3 - Noviembre - 2005

FIRMA: 

A DIOS

Señor te doy las gracias por dejarme vivir
y darme esta segunda oportunidad,
ya que eres todo poderoso, amor y bondad.

A MIS PADRES

**JACINTO ORDUÑA MORA
MANUELA REYES CHAVEZ**

Por su gran amor y apoyo incondicional
en todo momento de mi vida, llevándome
a la realización de este sueño.
Sueño que no solamente fue mi esfuerzo,
sino de los tres.

A MIS HERMANOS

**ANA MARIA, TERE, ALFREDO,
ERNESTO, EDGAR,
MARIA MICAELA Y MARCO ANTONIO**
Simplemente por ser ellos.

A MIS SOBRINOS

**GERARDO, DIANA, TANIA,
ALFREDO, MANUEL, MARISOL,
ADAYRA, TAMARA Y MELISA**
Gracias por su amor

A MIS CUÑADOS Y CUÑADAS

**GERARDO, MAGALY, MARCELA,
MARY Y BRAULIO.**
Gracias por su amistad.

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	3
 CAPITULO I	 5
LA INDUSTRIA EN MÉXICO ANTES DE SU APERTURA COMERCIAL	
 1.1. MARCO TEORICO	 5
1.1.1. LOS MERCANTILISTAS Y LOS FISIOCRATAS	6
1.1.2. LOS CLASICOS	8
1.1.2.1. ADAM SMITH Y LAS VENTAJAS ABSOLUTAS	8
1.1.2.2. DAVID RICARDO Y LAS VENTAJAS COMPARATIVAS	10
 1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS	 12
1.2.1. PANORAMA DE LA INDUSTRIA MEXICANA DE 1940 – 1970.	13
1.2.2. PANORAMA DE LA INDUSTRIA MEXICANA DE 1970 – 1982.	18
 CAPITULO II	
 MÉXICO ANTE SU APERTURA COMERCIAL	 27
 2.1. LA APERTURA COMERCIAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA	 28
2.1.1. MÉXICO Y SU SECTOR EXTERNO	32
2.1.1.1. LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT	32
2.1.2. ACUERDOS Y TRATADOS DE MEXICO CON EL MUNDO	36
 2.2. LA INTEGRACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)	 39
2.2.1. MÉXICO Y SUS SOCIOS COMERCIALES DE AMÉRICA DEL NORTE	39
2.2.1.1. LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON CANADA	40
2.2.1.2. LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS	41
2.2.2. ANTECEDENTES DEL TLCAN	42
2.2.2.1. ASPECTOS DE LA NEGOCIACION DEL TLCAN	44

CAPITULO III

EL IMPACTO DEL TLCAN EN EL SECTOR INDUSTRIAL DESPUES DE ENTRAR EN VIGOR	51
3.1. EL IMPACTO DE LA NEGOCIACIÓN	52
3.2. IMPLICACIONES DEL TLCAN A DIEZ AÑOS DE SU PUESTA EN MARCHA	56
3.3. EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA A PARTIR DE 1994	57
3.3.1. EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	59
3.3.2. LOS PROBLEMAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	66
3.3.3. LA GLABALIZACION Y SU IMPACTO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	71
3.4. LAS EXPORTACIONES E IMPORTAGIDES DE MEXICO DESPUES DE ENTRAR EN VIGOR EL TLCAN	74
3.5. LA INDUSTRIA MAQUILADORA	79
3.6. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	84
3.7. EL DESEMPLEO ANTES Y DESPUES DEL TLCAN	88
CONCLUSIONES	94
BIBLIOGRAFIA	97

I N T R O D U C C I O N

Actualmente se presenta como alternativa ingresar al mercado internacional a través de acuerdos y tratados comerciales, con el objetivo de formar economías en bloques.

En este contexto, México no ha podido rezagarse respecto a lo que ocurre en el resto del mundo y, por ello, trata de transformar su economía, buscando resolver los problemas ancestrales del país partiendo del neoliberalismo y la globalización.

La integración comercial de Estados Unidos, México y Canadá mediante un Tratado de Libre Comercio (TLC), se presenta como un acontecimiento importante por su carácter nacional e internacional; por lo que amerita el estudio de este tratado, así como el análisis de los elementos que permiten establecer el impacto que ha tenido dicho tratado en el sector industrial, el comportamiento de la economía y los desequilibrios a nivel nacional a una década de haber entrado en vigor.

Esto se debe a que existe una gran importación de insumos que representa una desventaja para la economía del país, ya que provoca grandes desequilibrios en la balanza de pagos, además que perjudica a las empresas nacionales, a la micro y pequeña empresa y sobre todo a los proveedores mexicanos. No por el hecho de que la industria presente un comportamiento muy dinámico en las exportaciones, significa que abarque la industria típica mexicana, ya que este dinamismo corresponde a las empresas transnacionales.

Esto nos lleva a plantear la siguiente hipótesis:

“Si después de haber entrado en vigor en 1994 el TLC con Estados Unidos y Canadá; México ha logrado tener una mayor competitividad de la industria nacional, orientada a lograr una estabilidad macroeconómica permanente para la modernización del aparato productivo y; con ello alcanzar niveles de desarrollo y bienestar nacional para el país, o solamente quien tenga acceso al financiamiento y a la tecnología de vanguardia, y esté enfocado al mercado externo tendrá probabilidades de sobrevivir a la apertura comercial.”

Primeramente, se debe de tomar como base fundamental de este análisis, una teoría económica que de el argumento para cualquier circunstancia a favor del libre comercio.

Para entender y explicar tal efecto, se recurrirá a las teorías de las *ventajas absolutas* de Adam Smith por medio de las cuales demuestra la conveniencia para dos países de intercambiar productos cuando cada uno de ellos tenga ventajas absolutas en la producción de una mercancía que puede dar a cambio de otra que produce con desventaja notoria respecto a otro país y las *ventajas comparativas* de David Ricardo el cual demostró que no obstante tener un país las ventajas de dos artículos y el otro país la desventaja, a ambos les convenía especializarse en

intercambiar, a condición de que la ventaja o desventaja fuera de diferente proporción en cada artículo.

El presente trabajo es el resultado de una investigación acerca del futuro del sector industrial en México dentro del contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, y que presenta diversas aportaciones elaboradas para la conformación, aplicación, explicación e impacto del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) sobre dicho sector.

Por lo anterior, el trabajo se organiza en las siguientes partes: la primera se menciona el marco teórico y conceptual, explicando la teoría del comercio internacional; así como los antecedentes históricos del desarrollo del sector industrial a partir de los años cuarentas, que es cuando se implementa el modelo de sustitución de importaciones que lleva a México a una economía cerrada y como en los años ochentas se cambia por un modelo neoliberal del siglo XX.

En la segunda se dará a conocer la importancia del sector externo para el país, así como las relaciones comerciales con Estados Unidos y Canadá; como es que México ha manejado esta apertura comercial; además de los aspectos relevantes que conducen a la firma y ejecución de dicho tratado, sus objetivos y aspectos jurídicos más relevantes respecto al sector industrial y cuál ha sido el comportamiento de México en el ámbito internacional, desde su apertura hasta nuestros días.

En la tercera parte se pondrá de manifiesto el impacto que ha tenido el TLCAN en el sector industrial mexicano y sus consecuencias; así como el desarrollo de la competitividad en dicho sector; además de contar con datos estadísticos recabados con los que se realiza un análisis e interpretación de los mismos y se identifican problemas que han surgido antes y después de la firma del TLCAN y también se presentan referencias de forma sintética para elaborar conclusiones al final del trabajo.

C A P Í T U L O I

LA INDUSTRIA EN MÉXICO ANTES DE SU APERTURA COMERCIAL

Cualquiera que sea el orden de aparición de los hechos económicos a lo largo del tiempo, veremos surgir teorías en materia de comercio internacional que sustituyen a las anteriores, o bien simplemente se adaptan a la realidad de los intereses predominantes. De ahí que, la ciencia económica estudia la realidad y los fenómenos económicos, aunque existen limitaciones en la predicción y experimentación.

Podemos apreciar que en cada etapa histórica del desarrollo económico surge una teoría que sirve de apoyo y aplicación de un nuevo enfoque de la política económica.

Por ello los economistas usan teorías y modelos económicos por dos razones esenciales:

1. Para poder desarrollar una mejor explicación de un problema económico particular.
2. Para pronosticar el efecto de cambios en variables, políticas y estrategias, aplicados actualmente.

Con el estudio del comercio exterior de Adam Smith y David Ricardo, ha formado parte del cuerpo teórico de la economía.

Aún y cuando el entorno económico, político y social en los que surgen los estudios de la corriente clásica es muy diferente a la realidad de nuestros días. El análisis del planteamiento clásico constituye el fundamento para la comprensión de la teoría y la lógica de los posteriores desarrollos de la teoría del comercio internacional.

Ciertamente, se ha generado un nuevo consenso que cruza horizontalmente a las diferentes corrientes del pensamiento económico; la necesidad de mantener los equilibrios macroeconómicos básicos, aunque existen discrepancias bastante profundas en la manera de lograrlo y respecto a la suficiencia o insuficiencia de tales equilibrios para lograr el desarrollo.

1.1. MARCO TEORICO

La teoría del comercio internacional es resultado de la aplicación de las teorías de los clásicos, por ello la contribución más importante de Adam Smith a la teoría económica fue su análisis del funcionamiento de los mercados competitivos. Fue capaz de especificar con mayor exactitud que los escritores que le precedieron, el mecanismo

mediante el cual el precio que resulta de la competencia podría a largo plazo igualar al costo de producción.

David Ricardo realizó contribuciones en diversas áreas de la teoría económica, entre otras: la metodología, las teorías del valor, el comercio internacional, las finanzas públicas, los rendimientos decrecientes y la renta.

Esta formulación magistral de Adam Smith y David Ricardo, se erigió como escuela dominante del pensamiento económico occidental del siglo XIX en lucha contra la escuela económica mercantilista, dominante durante los siglos del XIV al XVIII.

Ahora bien, se dará un marco teórico conceptual de México desde el Cardenismo a la fecha, como visión y explicación a todos los cambios vertiginosos que se han dado en el país. Analizando todos los factores económicos y sociales que han influido en la historia de México en un esfuerzo por entender por qué el crecimiento de la economía no puede ser igual al desarrollo. Tendremos elementos para entender por qué el crecimiento hacia adentro no fue suficiente para los países en desarrollo, por qué el crecimiento hacia fuera también causó problemas y analizando por qué la modernización venía aparejada con la industrialización.

1.1.1. LOS MERCANTILISTAS Y LOS FISIOCRATAS

El descubrimiento de América provocó, en el siglo XVI y particularmente en el XVII, la formación, de una verdadera teoría económica. Los países que, como Francia e Inglaterra, contemplaban a España sacar tesoros de sus minas del Nuevo Mundo, se preguntaban por qué medios podrían proporcionarse ellos también oro y plata.

Creyeron encontrarlos vendiendo al extranjero productos manufacturados y, para ello, se esforzaron en desarrollar el comercio exterior y la industria manufacturera mediante todo un sistema complicado y artificial de reglamentación. A esto se le denominó "sistema mercantilista".

La doctrina mercantilista responde a dos principios fundamentales:¹

1º) Superioridad de los metales preciosos sobre los demás bienes, tanto desde el punto de vista de la riqueza individual, como de la colectiva.

2º) Necesidad de mantener una balanza comercial favorable y de asegurar la independencia de cada país en materia de víveres y armamentos.

Estos dos principios determinaron un conjunto de medidas que formaron la política económica de cada Estado que consistían en prohibir la salida del oro y de la plata; en

¹ KARATAEV, Ryndina, Stepanov y otros. (1986), *La historia de las doctrinas económicas*, volumen I, Ciencias Económicas y Sociales, Editorial Grijalbo, México, pp. 68 - 78 .

obstaculizar el desarrollo del comercio exterior en cuanto su expansión pudiera significar la salida de esta clase de bienes; en proteger y fomentar las industrias cuyo desenvolvimiento podría ser útil al país y en perturbar el valor de la moneda para asegurar su entrada e impedir su exportación.

Reaccionando contra la doctrina mercantilista, aparece en el siglo XVIII la escuela fisiocrática. Llamada así por atribuirle a la agricultura un papel preponderante en la producción de la riqueza.

El mercantilismo sostuvo la industria a expensas y en detrimento de la agricultura. Las ideas fundamentales de los fisiócratas pueden reducirse a dos principios básicos:²

La agricultura multiplica los productos y los valores.

La industria no hace más que "sumar" los valores de los productos que consume para crear otros nuevos. La riqueza de un país depende exclusivamente de la economía rural, única actividad económica que puede dar un excedente neto.

La industria no crea nada nuevo, sólo transforma lo que ya está hecho; el comercio se reduce a un cambio de bienes ya existentes; ambos carecen de importancia para los fisiócratas.

Los fisiócratas, que creían en la existencia de una ley natural, defendían una política económica de *laissez-faire*, *laissez-passer*³ (dejar hacer, dejar pasar) o de no intervención pública en la economía que según ellos producían de forma natural una sociedad próspera y virtuosa y que por tanto se debía fomentar el comercio. También defendían que la agricultura era el único sector productivo capaz de crear riqueza; los fisiócratas estaban en contra de las políticas de comercio internacional mercantilista, favorecedoras del proteccionismo.

Los mercantilistas y los fisiócratas hicieron útiles contribuciones a la teoría económica, siendo la más importante el reconocimiento de que la economía se podía estudiar de una manera formal. Al mismo tiempo, estos escritores desarrollaron una técnica abstracta para descubrir las leyes que regían la economía. Fueron los primeros constructores de modelos en la economía, ya que la teoría económica está fundamentada en el proceso abstracto de construcción de modelos, es razonable considerar a los mercantilistas y a los fisiócratas como los primeros economistas teóricos.

Los mercantilistas lograron las primeras tentativas de discernimientos en cuanto al papel que desempeñaba el dinero en la determinación del nivel general de precios y en los efectos de las balanzas del comercio exterior sobre la actividad económica

² KARATAEV; Ryndina, Stepanov y otros. (1986), *op. cit.*, pp. 130 - 137.

³ Término adoptado en un principio por los Fisiócratas, donde se consideraba que la agricultura producía todo tipo de riqueza. BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray, (2003), *Diccionario de economía*, 2ª Edición. Trillas, México, p.225.

doméstica. La contribución más importante de los fisiócratas fue su concepto de la interrelación de los diversos sectores de una economía.

1.1.2. LOS CLÁSICOS

Mientras que los mercantilistas estuvieron influenciados por las condiciones políticas y sociales de su tiempo (la conformación de los estados nacionales como tales y el florecimiento del renacimiento), los clásicos se hallaron influenciados por la filosofía de la ilustración (donde resaltaba una política de libre cambio en lo externo y de libre competencia en lo interno).

Asimismo, vieron que el elemento catalizador de la actividad económica era el interés individual y consideraron que el trabajo era el único factor productivo que generaba valor alguno (teoría valor trabajo). Por tanto centraron toda su atención en lo que el trabajo humano produce: la mercancía.

Esto constituye una gran diferencia con lo planteado en siglos anteriores, en donde los metales preciosos eran la única fuente de valor.

1.1.2.1 ADAM SMITH Y LAS VENTAJAS ABSOLUTAS

Adam Smith, conocido como el padre de la economía política, muestra una marcada visión liberal que surge como respuesta a las condiciones históricas de finales del siglo XVIII, donde se atacó el sistema mercantilista, ya que argumenta que la riqueza de una nación no se mide por la cantidad de metales preciosos que acumule, como aseveraban los mercantilistas, sino por la magnitud de su capacidad productiva en periodos y condiciones determinadas, ya que los metales, pueden variar de valor debido a diversas causas, como la introducción de una técnica novedosa o el descubrimiento de una nueva mina.

Smith describe ciertas características que señala las limitaciones a las restricciones de tipo mercantilista, que le servirán para fundamentar los conceptos de mercado y equilibrio; éstas se pueden resumir en cinco puntos esenciales:⁴

- ⇒ La división del trabajo crea una sociedad de intercambios.
- ⇒ Los intercambios se basan en el egoísmo y no en la benevolencia.
- ⇒ La sociedad egoísta promueve el bienestar.
- ⇒ El dinero mejora el funcionamiento de la sociedad comercial.
- ⇒ El poder individual en la sociedad de mercado se mide por el poder de compra de su riqueza personal.

⁴ TORRES Gaytán, Ricardo, (1998). *Teoría del comercio internacional*. Vigésima primera edición. Editorial Siglo XXI, México, pp. 75 -77.

Según Smith, uno de los factores fundamentales del crecimiento económico descansa en el concepto de la división del trabajo que incrementa la producción por tres razones:⁵

1º) Aumenta la destreza de cada operario, pues éste realiza repetidamente una tarea sencilla.

2º) Se ahorra tiempo, ya que el trabajador no necesita cambiar de una clase de trabajo a otra.

3º) Se puede inventar maquinaria para incrementar la productividad una vez que las tareas se han simplificado y convertido en rutinarias.

Debe señalarse que, si bien la división del trabajo es la base del progreso, ésta depende de la magnitud del mercado.

En efecto, la división del trabajo es el factor fundamental del crecimiento; pero, en la medida que los intercambios internacionales permiten aumentar la base del mercado, se convierte entonces en un componente esencial del crecimiento económico. Por ello, Smith defendió la libertad de mercado como pieza fundamental de su pensamiento económico.

"Abogó por la libertad de los intercambios internacionales debido a que descubrió que cuanto más amplios fueran los mercados mayores serían las oportunidades de especialización en su economía, la principal manera de aumentar la productividad del trabajo (producción por hora hombre) y en consecuencia, la producción, la renta y el bienestar de la nación. Así es como Adam Smith introduce la teoría del valor trabajo, a través del significado de la ventaja absoluta, que establece que un país que tiene dos productos para vender, uno de estos le es más fácil producir que el otro, la ventaja absoluta señala que el país se beneficiará al comprar aquel bien que le cueste más producir y venderá aquel bien que le sea más fácil producir".⁶

En general, el paradigma clásico de Adam Smith señala que los agentes privados actúan en mercados libres y persiguiendo sus fines individuales guiados por una mano invisible (el sistema de precios), que establece la asignación eficiente de los recursos y el equilibrio natural del sistema económico, por lo que, el libre comercio entre las naciones es mutuamente beneficioso y se podría elevar el nivel de vida, para que se lleve un adecuado intercambio comercial.

⁵ KARATAEV, Ryndina, Stepanov y otros, (1986), *op. cit.*, pp. 155 - 161.

⁶ OYARZUN De la Iglesia, Javier, (1999). *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*, en: *Temas de Organización Económica Internacional*, Editorial McGraw-Hill, México, pp. 3 y 4

1.1.2.2. DAVID RICARDO Y LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

Por otra parte David Ricardo se caracteriza por aportar un mayor rigor y profundidad al análisis.

Introduciendo de esta manera el principio de la ventaja comparativa, debido a que el principio de la ventaja absoluta no es viable para el funcionamiento del comercio internacional.

Ya que para Ricardo, "el producir mejor significa producir con menor uso de mano de obra (de trabajo). Es importante recordar que en la época en que Ricardo escribió su obra, y durante casi todo el siglo ante pasado, se consideraba al trabajo como el factor productivo que dotaba de valor a las mercancías."⁷

Un concepto importante de la ventaja comparativa es que los países exportarán los bienes que se producen más eficientemente e importarán los bienes que produzca de manera menos eficiente, anunciando con esta forma el principio de las ventajas comparativas.

El punto de partida de la explicación que da Ricardo se basa en su teoría del valor; que dice que: "El valor añadido, es el trabajo empleado en la transformación de las materias primas, contando en horas. Donde el valor de las mercancías para Ricardo depende de su costo de trabajo, así, la cantidad comparativa de bienes producidos por el trabajo determina el valor relativo presente o pasado".⁸

Además Ricardo habla de los beneficios de la especialización para los países participantes en el comercio internacional.

Unos y otros obtienen supuestamente ventajas del intercambio al aumentar "la masa de bienes y, por consiguiente, la suma de disfrutes"⁹. De esta manera, por la misma cantidad de trabajo, un país obtiene un mayor volumen de mercancías gracias al comercio.

Al hablar Ricardo del comercio en estos términos se refiere a que el libre comercio sería algo así como:

"En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción. Difunde el beneficio general y une a la sociedad universal

⁷ BLAUG, M., (1985), *Teoría Económica Retrospección*, Editorial F.C.E., México, cap. IV

⁸ KARATAEV, Ryndina, Stepanov y otros. (1986), *op.cit.*, pp. 199-201

⁹ RICARDO, David, (1959), *Principios de Economía y Tributación*, Editorial F.C.E., México - Buenos Aires, p. 89.

de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés o intercambio común a todas ellas"¹⁰

Por lo que supone, que el fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países. Es por eso que David Ricardo postuló el libre comercio como el medio para lograr la asignación eficiente de los recursos nacionales y, en consecuencia, para alcanzar los mayores niveles de ingreso y bienestar, al promover la especialización basada en las Ventajas Comparativas.

Concluyendo, la teoría del comercio internacional surge como la respuesta liberal a las restricciones mercantilistas en contra del libre cambio, utilizando sobre todo los beneficios de las ventajas comparativas y la especialización internacional.

Desde entonces las dicotomías Estado-mercado, protección-libre cambio, interés público-interés privado, han constituido el eje triádico entorno al cual se han conformado las grandes corrientes del pensamiento económico. Su posición respecto a los polos de estas dicotomía diferencian sustantivamente a las diversas corrientes o escuelas del pensamiento económico.

Pero en las economías de hoy, subsiste la necesidad de acumular el capital y valorarlo en un mayor grado; razón por la cual los países desarrollados realizan esfuerzos enormes a fin de poder aumentar tasas de ganancias, exportando no sólo capitales y mercancías, sino esencialmente ramas industriales y procesos completos a países subdesarrollados.

Esto a fin de producir artículos estandarizados en procesos fragmentados, que aprovechan las ventajas comparativas de los bajos precios de la mano de obra y algunas materias primas.

Así, una de las características de la economía mundial contemporánea es, que las grandes corporaciones transnacionales obtengan un rango superior en los países donde envían una fragmentación o proceso del producto final, quedándose dichas corporaciones no sólo fuera del control del gobierno y un sin número de elementos que plantean que las transnacionales están por encima de cualquier poder político y económico.

Por ello las ideas actuales, llamadas de libre mercado, quieren mostrar que los países con controles estatales y las trabas a los libre movimientos de comercio e inversión, son negativos al progreso y bienestar de los pueblos.

Desafortunadamente permiten que la economía mundial contemporánea se maneje esencialmente a base de grandes oligopolios al grado de convertir al mercado en el libre juego de sus intereses.¹¹

¹⁰ RICARDO, David, (1959). *op. cit.*, p. 102.

¹¹ ORTIZ Wadymar Arturo, (1990), *Introducción al comercio exterior de México*, Editorial UNAM, México. p.45

Por esto y muchas otras razones es que muchos de quienes hoy están a favor del libre comercio, también lo están a favor de dichas corporaciones, a las que les estorban las regulaciones de los gobiernos, tanto del país al que llegan como el del su propio país y por ello es que financian la proliferación de un libre comercio que sólo las gigantes compañías pueden aprovechar.

Ahora bien, para México después de dos décadas, la economía mexicana descarto estrategias tradicionales para salir de su crisis a favor de estos nuevos remedios, como el preferir una economía abierta que responda a demandas internacionales a un sistema que produce para los consumidores nacionales.

La tecnología moderna y los patrones internacionales de consumo deben de remplazar a los métodos de producción y a la cultura nacional. Empresarios dinámicos tumban las barreras al progreso económico y la gente deberá adaptarse a las exigencias del nuevo mundo productivo o quitarse de su camino.

1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS

El proceso de industrialización en México empieza a finales del siglo pasado, durante el periodo Porfirista. Las manufacturas que se producían durante ese periodo eran: las textiles, productos alimenticios, cerveza y productos tabacaleros. Estas manufacturas se desarrollaron en ciudades importantes del país como Distrito Federal, Puebla, Guanajuato y Guadalajara.

*"...bajo el impulso del crecimiento del capitalismo mundial, solamente México logro convertirse en el centro y objetivo principal del desarrollo con el proyecto nacionalista de los años treinta y avanzar con el auge de la Segunda Guerra Mundial."*¹²

Sin embargo, la industrialización Porfirista fue muy pobre, pues la actividad principal de la época era la agricultura de exportación y se fomentaba poco la industria.

En este período, la clase dominante era la oligarquía terrateniente (grandes latifundistas dueños de las haciendas que producían para exportación y contrataban jornaleros, quienes no podían abandonar fácilmente la hacienda).

Este modelo de crecimiento económico que siguió nuestro país durante el Porfiriato se conoce como modelo de crecimiento "hacia fuera"; dicho modelo basa el desarrollo económico del país en la producción para la exportación; es decir, en la producción agropecuaria para la satisfacción del mercado externo.¹³

Después del movimiento armado de 1910, viene un periodo de ajuste el cual se va formando el nuevo Estado, surgido de la lucha armada. La industria aún no era la

¹² DE la Peña, Sergio, diciembre 1975, *Estado, desarrollo economico y proletariado*, en Comercio Exterior, Vol. 25, N° 12, BANCOMEXT, México, p. 1352

¹³ MENDEZ Morales, José, (2003) *Problemas Económicos de México*, 5ª Edición, Editorial McGrawHill, México, p.136.

actividad económica fundamental, debido a que la oligarquía terrateniente todavía tenía un gran poder económico y político.

Sin embargo las condiciones internas del país, asociadas con la crisis capitalista mundial de 1929 (Gran Depresión)¹⁴, hacen que el Estado tenga la necesidad de cambiar el rumbo de la nación.

México se vio en la necesidad de seguir un modelo de crecimiento "hacia adentro", que era la producción de bienes y servicios para satisfacer las necesidades del mercado interno; porque nuestras necesidades ya no eran satisfechas debido a la drástica disminución de bienes procedentes del mercado externo, de modo que se tuvieron que producir internamente dichos bienes.

1.2.1. PANORAMA DE LA INDUSTRIA MEXICANA DE 1940 - 1970

En los años cuarentas, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), como parte de las Naciones Unidas en Latinoamérica, divulgó la necesidad de que los países de este continente se industrializaran vía sustitución de importaciones a fin de salir de su subdesarrollo.

"El modelo de sustitución de importaciones consiste en fabricar productos manufacturados que no se adquieran ya en el exterior, lo cual llevaba a aprovechar el capital nacional con una política de estímulos, la creación y fortalecimiento de empresas con bienes de consumo no duradero en la industrialización. Asimismo, implicaba una economía mixta donde el sector público atendía los servicios públicos y la ampliación de infraestructura, y un sector privado que atendía al grueso de la industria y de la agricultura de exportación."¹⁵

La industrialización como mecanismo que condujera hacia el desarrollo se convirtió en una meta indiscutible, los empresarios mexicanos aprovecharon esta coyuntura para promover su incipiente industria, al grado de que el gran número de deficiencias inherentes al proceso no fueran detectadas y corregidas a tiempo, sin olvidar que todo se justificaba y se sacrificaba por el propio proyecto de sustitución de importaciones.

Se prestó especial atención al fomento de la industria privada y el papel del Estado que fue significativo como promotor del desarrollo industrial, que privilegio las siguientes funciones:

¹⁴ GRAN DEPRESION: periodo que inició a finales de 1929 en E.U., que afectó posteriormente a Europa y el resto de América. Se caracterizó por grandes disminuciones en la producción, en los precios y el nivel de empleo, generando gran pobreza en todo el mundo. La deflación y la quiebra se volvieron los correctivos para tratar de salir de la depresión, debido al miedo a la inflación.// CARDENAS, Enrique, (1994). *Historia Económica de México*, 1ª edición, Editorial F.C.E., México, pp. 13 - 22.

¹⁵ RODRIGUEZ Araujo, Octavio. (1988). *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*, Editorial Siglo XXI, México, pp. 53-54, 60-63

- ⇒ Proporcionar el crédito que los empresarios requerían sobre todo en las industrias básicas, para lo cual se favoreció la expansión y consolidación de la banca privada.
- ⇒ Crear una amplia infraestructura para la cual se empleó el 55.1% del presupuesto en comunicaciones y transporte.
- ⇒ Establecer una política de impuestos bajos y de exenciones fiscales.
- ⇒ Aplicar una política arancelaria proteccionista, fundamentalmente cuando la industria resultó afectada por el acuerdo comercial con Estados Unidos.

A partir de enero de 1943, entró en vigor el acuerdo comercial con Estados Unidos y en él se congelaban o reducían los niveles de tarifas para los principales bienes que México exportaba a ese país, como parte de la contribución mexicana al esfuerzo bélico de los aliados en la Segunda Guerra Mundial. En diciembre de ese mismo año, el gobierno mexicano emitió un decreto en el que se elevaban entre 10 y 50% las tarifas de unos 600 productos, pero nunca entró en vigor, aparentemente por la oposición del gobierno estadounidense.¹⁶

El gobierno de México cedió ante esta presión para no poner en peligro la importación de equipo y maquinaria estadounidense para proyectos hidráulicos, de energía eléctrica e industriales. En 1944 el Congreso autorizó al Poder Ejecutivo a establecer controles cuantitativos¹⁷ a ciertas importaciones, lo que constituyó el inicio de una verdadera política proteccionista, pero que se implementó hasta 1947. Es verdad que la intención política de proteger a la industria nacional para estimularla existía, pero no fue posible hacerlo durante la Segunda Guerra Mundial, ya que no ayudaban a ello pues había una sobrevaluación del peso y por lo tanto todo lo importado era barato y en consecuencia no valía la pena tratar de sustituir bienes importados por producción nacional.

Al concluir la guerra, la reconversión del aparato productivo estadounidense se había iniciado para pasar de una economía bélica a una civil y la expansión de México solo fue posible mientras las transacciones con el exterior y el nivel de las reservas del Banco de México lo permitieron.

En el momento de que se acabaron las reservas de dólares y ya no fue posible seguir importando, se tuvo que devaluar el peso pasando de 4.8 pesos por dólar en 1938 a 4.85 pesos por dólar en 1940, así el PIB (Producto Interno Bruto) creció a una tasa anual de 5.2% entre 1941 y 1949.¹⁸ Para impedir que este impacto fuera

¹⁶ BAENA Paz, Guillermina, (2005), *Estructura Socioeconómica de México*, Quinta Reimpresión, Editorial Publicaciones Culturales, México, pp. 60-62.

¹⁷ También se conocen como cuotas. Estos controles establecen el monto máximo de determinada mercancía que puede importarse en un cierto periodo de tiempo, generalmente un año. BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray, (2003), *op. cit.*, p.115.

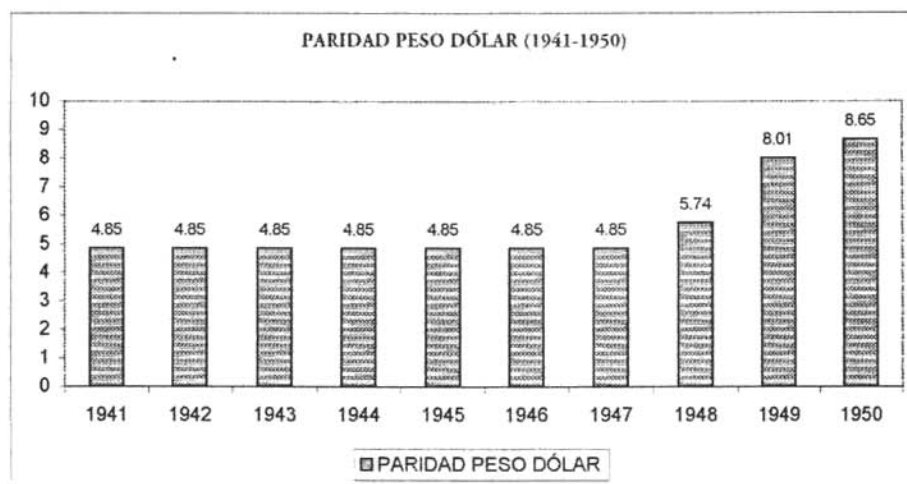
¹⁸ CARDENAS, Enrique, (1999), *Estructura Socioeconómica de México*, 1ª edición, Editorial Limusa, México. pp.52-54

contraccionista, el Banco de México otorgó créditos al gobierno federal imprimiendo dinero para contrastar la salida de dólares, donde el circulante creció el 23.1%¹⁹.

La entrada masiva de importaciones obligó a las autoridades a imponer aranceles a las importaciones, lo cual traería como consecuencia proteger el aparato productivo nacional. Así empezaba sin tener un modelo de base, la política proteccionista que habría de caracterizar a la economía mexicana por varios decenios.

El esfuerzo por detener las importaciones resultó inútil, pues para 1949 la expansión de la economía y el déficit de la balanza de pagos llegó a su límite, ya que en 1946 de -219 m.d. (millones de dólares) se elevó a -703 m.d., las reservas se agotaron y las autoridades tuvieron que dejar flotar el tipo de cambio para que éste alcanzara un nuevo equilibrio. El peso fue devaluado (ver **GRAFICA 1**) después de permanecer fijo de 1941 a 1947 en 4.85 pesos por dólar a 5.74 pesos por dólar en 1958 y se volvería a fijar hasta 1950 llegando a 8.65 pesos por dólar, gracias a una disciplina fiscal y al financiamiento de la inversión por medios no inflacionarios, por lo que la devaluación tuvo un crecimiento del 78.3%.²⁰

GRAFICA 1



FUENTE: ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS DE MÉXICO II. INEGI-SPP, MÉXICO 1985

Para 1950 varias de las ramas industriales básicas, como los textiles, comestibles, bebidas y tabaco, satisfacían casi 95% del mercado interno. Lo mismo ocurría con otras industrias como el calzado y jabón, y algunas de bienes intermedios, como hule, alcohol y vidrio. Por lo tanto, la economía recibió su mayor empuje del mercado

¹⁹ MENDEZ Morales, José, (2003), op.cit., p. 240

²⁰ MENDEZ Morales, José, (2003), op.cit., pp.239-240.

y no de la sustitución de importaciones, puesto que ya se había sustituido la mayor parte de lo que antes se importaba.

Algunos otros bienes de uso duradero, de uso intermedio y de capital, si experimentaron algún proceso de sustitución de importaciones conforme se fueron estableciendo en el país empresas nacionales y extranjeras.²¹

Pese a los esfuerzos por instaurar un crecimiento hacia adentro, la industria nacional no respondió de manera eficiente, la sustitución de importaciones no había sido planeada adecuadamente para operar como un todo en cada una de sus etapas, por consiguiente el modelo entró en crisis.

A partir de esta crisis empezó a surgir una nueva forma de acumulación que buscó cambiar la relación entre el Estado, el capital nacional y el extranjero, cuyo eje pasó de ser el comercio exterior, a ser la producción de bienes de consumo. Este modelo se conoció como “desarrollo estabilizador” el cual tuvo como uno de sus principales el crecimiento de la producción estatal.

Tres aspectos se presentan como esenciales en la política del desarrollo estabilizador.²²

- 1) El control sobre el suministro del dinero había mantenido la inflación en bajos niveles y había promovido el ahorro.
- 2) Los requerimientos de las reservas habían obviado la necesidad de altos impuestos a las ganancias o la de una deuda externa excesiva.
- 3) Las altas inversiones públicas habían sido balanceadas por las bajas inversiones privadas.

En México el modelo pasó por dos etapas, la primera caracterizada por un alto índice inflacionario y la segunda sustentada en la estabilidad de precios y monetaria. El modelo en la primera etapa fue el mismo que se estaba llevando a cabo en nivel internacional. En cambio en la segunda etapa, de 1955 a 1970, hubo recomendaciones expresas desde la cúspide financiera del capital internacional, como son el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial para que México adoptara estas características.

El desarrollo estabilizador²³ que marcó el porvenir del país en los siguientes 15 años, a lo largo de los cuales se basó en:

- En un tipo de cambio se fijo.

²¹ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, p. 68

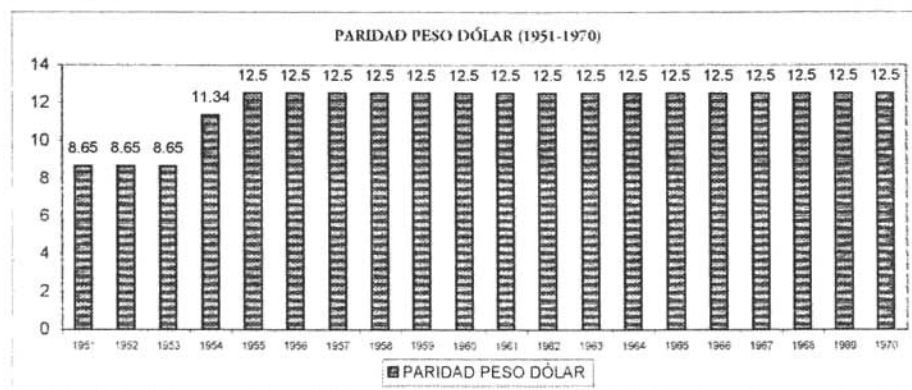
²² BASAÑEZ, Miguel, (1991), *La lucha por la hegemonía en México 1968-1990*, Editorial Siglo XXI, México, p.170

²³ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, p.98

- Crecimiento más rápido (PIB)
- Detener las presiones inflacionarias
- Déficit público bajo en proporción al PIB.
- Subsidios y exenciones de impuestos para reinversión de beneficios empresariales.
- Fomento de la sustitución de importaciones mediante aranceles y permisos selectivos de importación.
- Rendimiento real positivo para los ahorradores, con adecuadas tasas de interés y bajos impuestos a las rentas de capital.
- Estabilidad de precios.
- Estabilidad de salarios

En 1954 se devaluó el peso (ver **GRAFICA 2**), que llega a una relación de 12.50 pesos por dólar, lo que significa una depreciación de 44.5% y debido a las restricciones a la importación que reimpunían al establecerse una industria en el país, se instalaron nuevas empresas en otros campos antes no cubiertos, como Ayotla Textil, Industria Petroquímica Nacional, Constructora nacional de Carros de Ferrocarril, ISSSTE y CONASUPO, las cuales al contar con una parte de capital mexicano se beneficiaban de la protección que el gobierno brindaba a las empresas nacionales.

GRAFICA 2



FUENTE: ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS DE MÉXICO II, INEGI-SPP, MÉXICO 1985

Por lo que la sustitución de importaciones sí jugó un papel importante posteriormente, en el período de 1958-1962 contribuyó con 22.3% del aumento de la producción debido a que política comercial se volvió mucho más proteccionista.²⁴

El crecimiento del producto fue acompañado por una gran estabilidad de precios y el mantenimiento del tipo de cambio fijo. De 1963 a 1970 la inflación fue sólo de 2.6% anual, mientras que el peso mantuvo su cotización de 12.5 por dólar hasta 1975.²⁵

En 1963 el profesor Raymond Vernon, de la Universidad de Harvard, en un estudio llamado "El dilema del desarrollo mexicano"²⁶, mencionaba que la reducción del crecimiento económico durante los dos años previos, ponían en evidencia que México se encontraba ante un dilema en cuanto su desarrollo futuro:

"Si no se hacían cambios en la política económica que liberalizaran las fuerzas económicas de la sociedad, la economía caería gradualmente en un estancamiento con consecuencias sociales graves, sin embargo, estos cambios despertarían una gran oposición lo cual implicaría un riesgo político. La sustitución de importaciones como factor de crecimiento económico ya no era factible, porque había que conducirla hacia bienes intermedios y de capital que requerían un mercado mucho mayor para ser viable económicamente."

Por otra parte, para Vernon *"la única solución viable era seguir creciendo por medio de la inversión pública, sustituyendo a la privada, fuera ésta nacional o extranjera."*

Pero aún esto implicaba problemas, pues su forma de financiamiento no era clara. El financiamiento de la inversión pública con fondos internos era difícil porque tendrían de aumentar los impuestos, ya que el gobierno había concentrado dificultades para emitir deuda interna. Además las empresas públicas tendrían que producir subsidios o aumentar precios, todo lo cual generaba dificultades políticas.

La impresión de dinero tampoco se consideraba una opción para la trayectoria de cautela seguida por el Banco de México.

Finalmente se podía pedir prestado del exterior para financiar la inversión, lo cual tenía sus límites al mediano plazo y no se podía ver como estrategia para el crecimiento económico sostenido.

1.2.2. PANORAMA DE LA INDUSTRIA MEXICANA DE 1970 - 1982

A partir de 1970 se consideraba cambiar el modelo económico ya que se argumentó que era falso que no se pudiera crear riqueza y al mismo tiempo repartirla, ese

²⁴ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, p. 68

²⁵ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, p. 77

²⁶ VERNON, Raymond, (1973), *El dilema del desarrollo económico de México*, Editorial Diana, México, pp.133-134

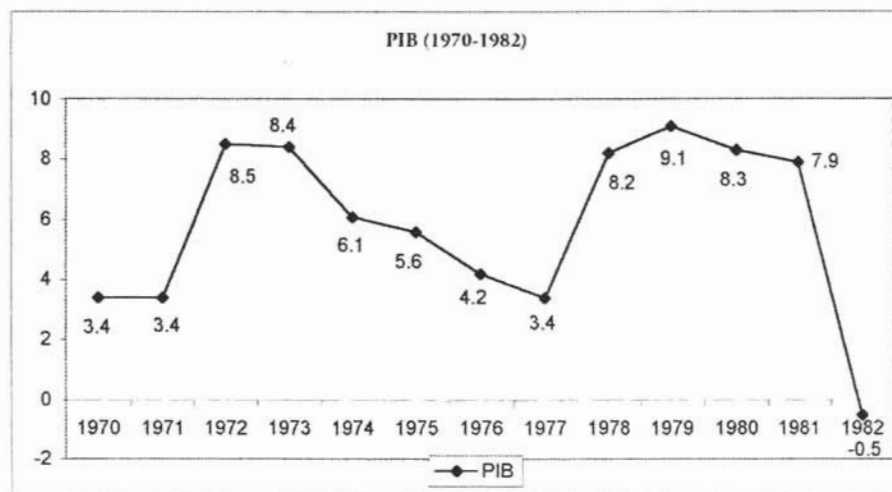
objetivo de repartir los frutos del desarrollo económico, dio la pauta a la estrategia propuesta para sustituir el "desarrollo estabilizador" por el "desarrollo compartido".

La desigualdad económica se manifestaba en una desigual distribución del ingreso, tanto regionalmente como por actividad económica y represento un poderoso obstáculo para la propia dinámica del crecimiento del país, por lo que se hacía urgente una redistribución del ingreso.

La tasa promedio anual de crecimiento económico entre 1970-1976 fue de 6% anual, que resulta inferior a la tasa de crecimiento obtenida durante el llamado "desarrollo estabilizador", pero a costa de seguir padeciendo graves problemas sociales e incluso creando otros. El resultado general del sexenio fue una aguda crisis económica y social.

La tasa de crecimiento durante 1976-1982, medida por el incremento del PIB (ver **GRAFICA 3**), del cual el PIB en 1976 fue muy bajo (3.4%) y similar al crecimiento de la población (3%). de 1978 a 1981, el ritmo de crecimiento anual de la economía fue muy elevado (7%), este impresionante crecimiento del PIB se debió en una buena medida al impulso que representaron la explotación y la producción petrolera industrial, las cuales tuvieron tasas de crecimiento por arriba de las tasas del PIB.

GRAFICA 3



FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO II, INEGI-SPP, MEXICO 1985

En 1982, la economía mexicana se derrumba y se vuelven a manifestar agudos síntomas de una crisis. Por primera vez, desde la década de 1920, no hubo crecimiento de la economía, si no una disminución de las actividades económicas

que se manifiestan en una caída del PIB de -0.5%. De 1976 a 1982 se siguió dando un crecimiento sin desarrollo, es decir, crecimiento económico y concentración del ingreso en pocas manos. Ahora bien de 1970 a 1982 se siguió una política económica intervencionista, mediante el cual el Estado se apropia de una gran cantidad de empresas que mermaron el gasto público.

Las causas económicas que agotaron el modelo económico "desarrollo compartido" y que incidieron de manera directa en su transformación: el incremento del gasto público, el incremento de la deuda externa y las devaluación.

El gasto público se convirtió en el medio principal para mejorar el nivel de vida de los mexicanos. Una forma que adoptó ese gasto fue el de incrementar el número de personas empleadas directamente por el gobierno.

Mientras que en 1970 laboraban alrededor de 530 mil personas en el gobierno central, es decir en las secretarías de Estado y en otros organismos dependientes del Poder Ejecutivo, en 1976 el total había llegado a 900 mil empleados. La creación de empresas paraestatales fue otra forma de promover el empleo. Así, en 1970 esas empresas como PEMEX o la Comisión Federal de Electricidad tenían un total de 300 mil empleados y en 1976 se incrementó a 460 mil.²⁷

Pero el gobierno no sólo compraba empresas, sino que además compraba a la iniciativa privada las compañías que iban a cerrar por haber quebrado, para preservar esos puestos de trabajo y evitar el desempleo. Además de que compraba empresas que consideraba importantes y que deberían ser manejadas por el Estado. Por ejemplo, en 1972 adquirió la empresa Teléfonos de México al empresario Carlos Trouyet, la justificación entonces fue que era necesario extender el servicio telefónico a los pueblos más apartados, lo cual no era rentable para la iniciativa privada. Posteriormente compró el canal 13 de televisión a otro grupo privado, encabezado por la familia Aguirre, argumentando que el gobierno debía contar con un medio de comunicación televisivo.

Como esas empresas, se adquirieron otras, unas con justificación y otras simplemente para preservar los empleos que éstas generaban, aunque en verdad el gobierno no las necesitaba.²⁸

El gasto también se incrementó por el aumento constante de los subsidios a artículos y servicios a un precio menor de lo que costaba producirlos, y el gobierno ponía la diferencia. El gobierno gastaba más de lo que recibía vía impuestos y venta de bienes y servicios como la gasolina y la energía eléctrica.

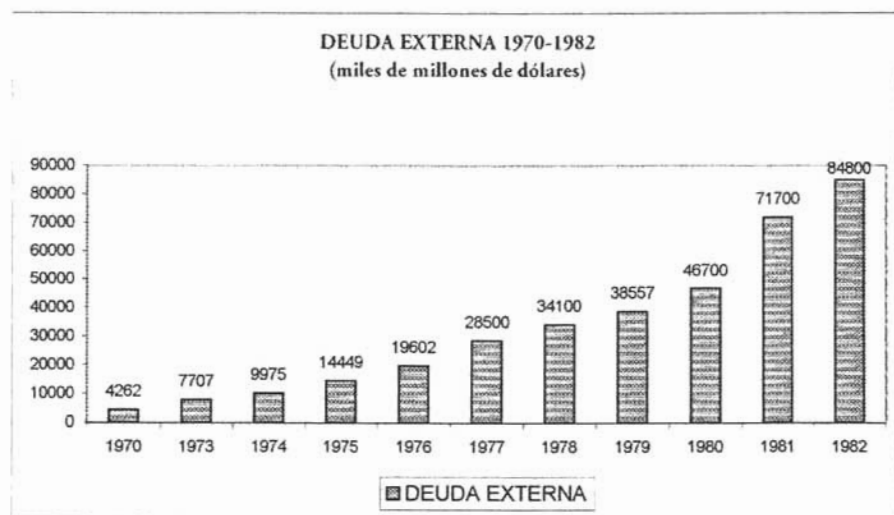
Una forma de solucionar el déficit era una reforma fiscal para incrementar impuestos y aumentar los ingresos del gobierno. Pero a finales de ese año el gobierno decidió no implementar dicha reforma por la presión ejercía el sector privado

²⁷ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, pp. 88-94

²⁸ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, pp. 88-94

La deuda externa de México a finales de 1969 (ver **GRAFICA 4**) ascendió a 4 mil m.d., en 1976 se incrementó 460% y llega a 19,600 m.d., aunque el pago de la deuda incluye amortizaciones e intereses por 10,500 m.d. En 1977 México pagaba por gastos financieros 2,600 m.d., en 1981 el pago del servicio de deuda ascendieron a 8,200 m.d., en 1982 la deuda externa total llega a 84,880 m.d., con un crecimiento de 360%, pero con un pago de 62,200 m.d. por el servicio.²⁹

GRAFICA 4



FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO II, INEGI-SPP, MEXICO 1985

Tres características se aprecian en este endeudamiento:

1. La privatización de la deuda en tanto que intervienen cada vez más los bancos y las financieras.
2. Se banquerización del dinero, ya que proviene principalmente de la banca extranjera.
3. El financiamiento estadounidense, ya por lo menos la mitad del crédito externo que recibe el país proviene de la banca norteamericana.

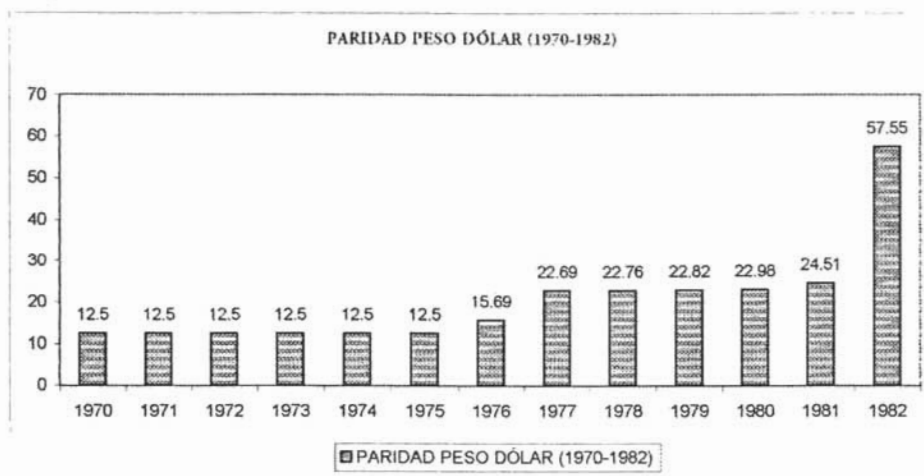
Si bien por un lado, esos capitales han permitido recursos, también ha tenido el inconveniente de hacer más gravosa la deuda por ser créditos sujetos a tasa de interés flotantes, altas y plazos de amortización que han tenido que acortar. Esto

²⁹ CARDENAS, Enrique, (1999) *op.cit.*, pp. 87 - 125.

hace que los prestamistas hagan juicios de nosotros cada vez más severos y que el país sea vulnerable a las recomendaciones de política económica, tanto de los banqueros como del propio FMI.

Ahora bien, la especulación y fuga de capitales se agudizaron entre 1976 y 1982, esto aunado al creciente desequilibrio de la balanza comercial hizo que se viniera una devaluación ya inevitable, (ver **GRAFICA 5**) en 1976 se anunció que el tipo de cambio de 12.50 pesos por dólar que permaneció estable durante 21 años, se dejaba en flotación, es decir, en libertad para que la oferta y la demanda la nueva equivalencia frente al dólar. En la práctica la flotación representó una devaluación del 70% que llegó a cerca de 22 pesos por dólar. Se continuó con la política de flotación, que en realidad significó un proceso continuo de devaluaciones, llegando la relación de cambio a 70 pesos por dólar, que significa una pérdida de 255.35% durante 1976-1982.

GRAFICA 5



FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO II, INEGI-SPP, MEXICO 1985

La política económica en general estaba fuertemente influida por la política monetaria, ya que se pretendía resolver muchos problemas de la economía nacional por medios monetarios (ver **GRAFICA 6**), podemos observar que después de 1972 se incrementó la emisión de circulante, pasando de 8.2% de incremento de circulante monetario a 21.2%. En 1982 se incrementa de manera extraordinaria el circulante, que llegó a un nivel de 62.1%. El proceso inflacionario se siguió acelerando pasando de 5.2% de crecimiento en 1971 a 98.8% en 1982, aumentando mucho los precios que causó una fuerte pérdida del poder adquisitivo del peso. Aún que la política monetaria buscaba restaurar la confianza de ahorradores e inversionistas.

GRAFICA 6



FUENTE: ESTADISTICAS HISTORICAS DE MEXICO II, INEGI-SPP, MEXICO 1985

El modelo económico de desarrollo compartido se estableció como política para mejorar la distribución del ingreso, desde ese momento se aprecia una gran dificultad en el desarrollo industrial que se reflejaba en la falta de eficiencia en la producción nacional y su bajo nivel de competitividad internacional.

Es importante señalar el extraordinario impulso que proporcionó el sector agropecuario a la industria en 1940. Sobre todo a través de las exportaciones agrícolas, que proporcionaron divisas que se invirtieron en la industria; importando la maquinaria y las materias primas que necesitaba este sector, debido a que el sector secundario o industrial aumentó un 28% del PIB en 1938 a 35% en 1974.³⁰

Dando como resultado un aumento de las exportaciones y una disminución de las importaciones, aunado el saldo positivo en turismo y las transacciones fronterizas.

Para 1975, la industria manufacturera mexicana presentaba una estructura diferente a la de 1950. La producción de bienes de consumo final decreció del 71% del valor agregado del sector manufacturero a solamente 47%³¹ ya que el sector industrial, utilizó como base de crecimiento en la industria petrolera.

Con el fomento a la exploración, explotación, refinación y exportación de petróleo y gas; se descubren nuevos y fabulosos yacimientos petrolíferos (en 1977), en los que se pretendió tener una futura expansión económica, facilitando la entrada masiva de divisas al país.

³⁰ MENDEZ Morales, José, (2003), op.cit., pp.136 y 144.

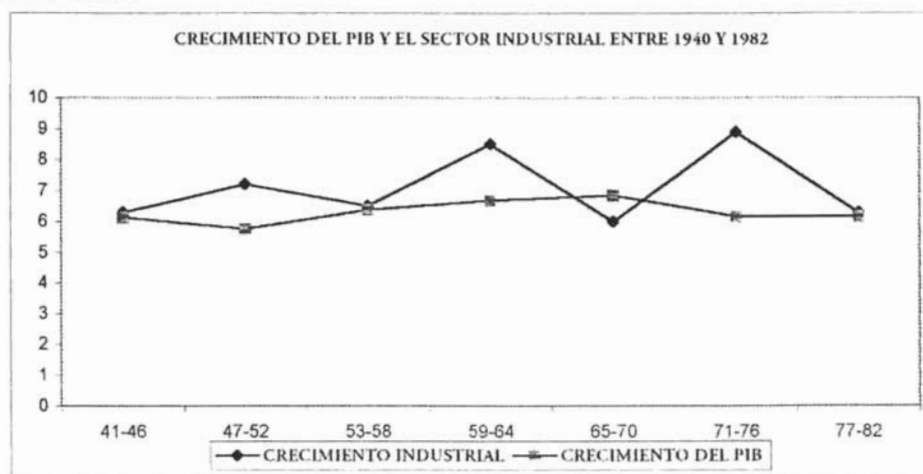
³¹ GREEN, Rosario, (1982), *La deuda externa. El callejón de las decisiones*, Editorial Océano, México, pp. 111 - 118.

De esta manera, el gobierno mexicano comenzó a endeudarse para financiar la inversión en la extracción del petróleo y restituir los préstamos del exterior con los beneficios obtenidos con la explotación del petróleo.

Por lo que en 1982, la participación del petróleo en el PIB representaban más de tres cuartas partes del total de las exportaciones con respecto a 1978, que sólo representaba una tercera parte y aportaba cerca del 30% de todos los ingresos de la federación contra sólo el 11% en 1979.³² En 1981 cae el precio del petróleo de 36 a 32 dólares por barril, manteniendo los precios del crudo por debajo de los establecidos por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y con el las expectativas mexicanas de hacer frente a su deuda.

El crecimiento de la producción industrial entre 1940 y 1982 (ver **GRAFICA 7**) fue bueno e incluso superior al del PIB en el mismo periodo; en casi todos los sexenios, el crecimiento promedio anual de la producción industrial es mayor que el crecimiento del PIB. En el periodo de 1953-1958 hay un repunte de la industria, ya que aumentan las exportaciones a Estados Unidos por permanecer en guerra fría, fluctuando su crecimiento entre un 8% y 9%, mientras el PIB permanece entre 5% y 6% de crecimiento.

GRAFICA 7



*PRECIOS CONSTANTES DE 1960

FUENTE: *INEGI,(1985), Estadísticas históricas de México, tomo 1. SPP-INEGI, pp. 319-324, *BANCO DE MEXICO. (1992), Informe anual. Banco de México. México, pp. 126-128.

³² DELGADO de Cantú, Gloria, (1998), *Historia de México: Estado moderno y crisis en el México del siglo XX*, 3ª edición, Editorial Addison Wesley Longman de México/ Pearson, México, p. 401

En el periodo comprendido entre 1959 a 1964 se observa el crecimiento industrial en un 8% en promedio, debido al modelo de apoyo a la industria; en el siguiente periodo hay un equilibrio del sector industrial y el PIB alcanzando los mismos niveles de crecimiento. Entre 1965 y 1970, cae drásticamente la producción industrial debido a que el modelo de sustitución de importaciones se empieza agotar; en el periodo de 1971 -1976 vuelve a repuntar la producción industrial, debido a la inversión para la industria petrolera y con ello crecer nuestras exportaciones.³³

Con respecto a las exportaciones e importaciones entre 1970 y 1982. La balanza comercial en nuestro país ha sido deficitaria, esto se debe en buena medida a que nuestro país depende de las importaciones de materias primas y bienes de capital necesarios para el funcionamiento de la planta productiva y desarrollo del sector industrial; es decir, las compras al exterior son necesarias porque no somos capaces de producir internamente lo que necesitamos. Así lo demuestra la siguiente gráfica (**GRAFICA 8**). Al mismo tiempo, no hemos diversificado nuestras exportaciones, lo que provoca que sigamos vendiendo materias primas que tiene muchos competidores a nivel internacional.³⁴

GRAFICA 8



FUENTE: Informes anuales del Banco de México e INEGI

Aquí se puede observar que la balanza comercial tiene una tendencia deficitaria hasta el año 1981 y a partir de 1982 la balanza muestra un saldo superavitario

³³ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, pp. 87 - 125.

³⁴ MENDEZ Morales, José, (2003), *op.cit.*, pp.301 y 302.

debido a que las exportaciones son mayores que las importaciones, debido al crecimiento de las exportaciones petroleras durante el periodo. Además, las importaciones crecieron 2.45%, mientras que las exportaciones se elevaron en 4.8% (por aumento de precios y volumen de exportaciones), lo cual permitió revertir la tendencia deficitaria de la balanza comercial, llegando en 1982 a tener superávit después de más de 30 años de déficit crónico.³⁵

En 1982, la economía mexicana se derrumba y se vuelven a manifestar agudos síntomas de una crisis económica reflejado en la caída del PIB de -0.5%.³⁶

Durante el periodo de 1976 a 1982, el Estado adquirió o era dueño de 1,155 empresas públicas o paraestatales repartidas en 63 ramas de actividad³⁷, la mayoría de éstas tenían un déficit y/o una cuantiosa deuda externa, esto a razón del indiscriminado proteccionismo que el Estado otorga al sector industrial, propiciando una industria productora de bienes de baja calidad debido a que tienen un mercado cautivo, por lo que el sector privado no pudo crear un sector industrial competitivo y eficiente. Lo cual junto con un ambiente general de incertidumbre agudizado por una fuga de capitales, contribuyó a agravar las contradicciones en la producción y en la balanza de pagos.

El sector agrícola, la industria petrolera y los préstamos internacionales se habían agotado como fuentes de financiamiento.

Concluyendo, el modelo de sustitución de importaciones dio altos costos a los productos nacionales y bajos niveles de calidad, imposibilitando sus ventas en el ámbito mundial; de esta forma el consumidor nacional se convirtió en un cautivo de la ineficiencia, llevándonos aun estancamiento del sector externo, donde ya no era factible considerar a dicho modelo como factor de crecimiento económico.

Por lo que, el gobierno mexicano establece a partir de 1983 una nueva receta para enfrentar la crisis "su apertura comercial", fomentando las exportaciones para lograr la recuperación y el crecimiento de la economía. Tratando de acabar con la ineficiencia y de promover la competitividad del sector empresarial, a través de reformas políticas y económicas orientadas a la privatización de la actividad productiva de bienes y servicios.

³⁵ HERNANDEZ Laos, Enrique, (1985), *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*, Editorial F.C.E, México, pp. 170-175.

³⁶ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, p.112

³⁷ CARDENAS, Enrique, (1999), *op.cit.*, p.112

CAPÍTULO II

MÉXICO ANTE SU APERTURA COMERCIAL

En el contexto actual donde se habla abiertamente de ventajas y desventajas de un libre comercio, se puede considerar el comercio exterior o comercio internacional como el conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí.³⁸

Desde 1985 el gobierno mexicano había iniciado un importante dismantelamiento al proteccionismo que había aislado a México de buena parte de las corrientes comerciales del mundo. Éste establecía limitaciones a la importación de una enorme cantidad de productos e imponía elevados impuestos o aranceles y estrictiones a la exportación.

A principios de los noventa, México buscaba diversificar sus relaciones exteriores. La intención de buscar una mayor autonomía frente al vecino del norte era genuina. La idea de diversificar sus relaciones internacionales no era totalmente innovadora en la agenda de política exterior de México, pues los esfuerzos datan de la época de Porfirio Díaz, donde se intentó infructuosamente reposicionar a México desde principios del siglo pasado, en nuevos escenarios y diferentes al de Estados Unidos, pero tuvo que pasar casi un siglo, para resucitar la estrategia de diversificación y ponerla en práctica con un mayor impacto.

La apertura comercial de México, fue un primer gran paso en el cambio de la estrategia económica, con el ingreso al GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) el gobierno mostró que la decisión de abrir la economía era firme, o sea se institucionalizó a nivel internacional dicha apertura al exterior en el aspecto comercial, vinculado al FMI (Fondo Monetario Internacional)³⁹. Pero hasta entonces prácticamente todo se había llevado a cabo en forma unilateral, es decir, sin buscar reciprocidad comercial de otras naciones. Al igual que la Carta de Intención firmada con el FMI también el GATT perseguía por un lado el pago de la deuda externa y por otro, el incremento de compras a Estados Unidos. En vez de promover las exportaciones se apoyan en las importaciones.

El paso siguiente era establecer relaciones comerciales con otras naciones o regiones. Al principio el gobierno mexicano buscó establecer un mayor comercio con la Unión Europea (antes Comunidad Económica Europea), que junto con Japón y Estados Unidos era una gran potencia económica. Sin embargo, pronto quedó claro

³⁸ BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray. (2003). *Diccionario de economía*, 2ª Edición, Editorial Trillas, México, p.88

³⁹ Organismo que inició sus operaciones en 1947 en E.U. y sus principales funciones son, proporcionar asistencia financiera para ayudar a los países miembros a resolver sus dificultades de pago a corto plazo, prestar servicios de consultas y asesoramientos técnicos para promover la convertibilidad de monedas y crear condiciones de comercio más libres// BAENA Paz, Guillermina. (2005). *Estructura Socioeconómica de México*, Quinta Reimpresión, Editorial Publicaciones Culturales, México, p. 65

que para los europeos México no podía ser un gran socio comercial debido a la separación geográfica.

Este complejo entorno mundial, ofrece a México la oportunidad única de determinar sus relaciones exteriores, con una perspectiva a largo plazo, defensa de intereses nacionales y enfoque audaz y cambiante. Desde luego, esta determinación no consiste en elegir un camino y desechar otro, sino aprovechar diversas oportunidades de manera simultánea.

2.1. LA APERTURA COMERCIAL DE LA ECONOMIA MEXICANA

La apertura económica se inició en México durante el gobierno de Miguel de la Madrid. En el cual se fijó como objetivo en materia de comercio exterior, en hacer más competitiva la producción "no petrolera". En aquel entonces y de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, entre los años de 1980 a 1986 las exportaciones de México estaban integradas por: el 75% en industria petrolera; 18% sector manufacturero y sólo 7% sector agropecuario y las importaciones se componían de: 57% materias primas y bienes intermedios; 31% bienes de capital y 12% bienes de consumo.⁴⁰

De 1982 a 1985 la economía nacional parecía haber alcanzado una inestabilidad, ya que la inflación había descendido progresivamente desde 1983 cuando llegó a los niveles más altos de 117.2% a 53.4%. El mercado cambiario también se había controlado; la devaluación persistía, pero ahora ocurría de manera regular y previsible. Durante 1983, la moneda nacional se deslizó a razón de un peso por mes, pasando de 149 a 161 pesos por dólar, en 1984 el deslizamiento continuó de manera regular con 4 pesos mensuales quedando en 167.76 pesos por dólar y seis durante 1985 llegando a los 318.30 pesos por dólar. El déficit financiero del gobierno federal bajo de 16.9% del PIB en 1982 a 9.6% en 1985⁴¹, evitando que la economía cayera en una hiperinflación, todo esto gracias a la implementación del PIRE (Programa Inmediato de Reordenación Económica)⁴²

Como podemos observar en la siguiente gráfica (ver **GRAFICA 9**), que de 1982 a 1988 el saldo de la balanza comercial era superavitario, debido a que en ese periodo nuestras exportaciones de productos no petroleros representaban una notable recuperación, las exportaciones mexicana a estados Unidos ascendieron durante ese lapso a 9 095 m.d., lo cuál el 56% correspondió a productos no petroleros, lo que significó un aumento del 29% en las exportaciones de esos productos, con respecto al año anterior. El saldo acumulado de las exportaciones creció 65.1% en relación

⁴⁰ MENDEZ Morales, José, (2003), *Problemas Económicos de México*, 5ª Edición, Editorial McGrawHill, México. pp. 302 a 304.

⁴¹ DELGADO de Cantú, Gloria, (1998), *Historia de México: Estado moderno y crisis en el México del siglo XX*, 3ª edición, Editorial Addison Wesley Longman de México/ Pearson, México. pp.435- 445

⁴² El plan propone la austeridad en el gasto público y la reorientación de inversiones: aceleración del proceso de reforma tributaria y de los ingresos de las empresas públicas; moderación en las utilidades y los salarios; programa de protección al empleo y el abasto popular, apoyo a la planta productiva para conservar la ocupación; la restauración del sistema financiero nacional; un nuevo esquema cambiario y de política comercial; fomento al ahorro y reformas constitucionales para reforzar el principio de rectoría del estado.// BAENA Paz, Guillermina, (2005), *op.cit.*, pp. 190-191.

con el periodo de 1976 a 1982, en tanto que las importaciones disminuyeron en un 9.0%, lo que provocó este superávit.⁴³

GRAFICA 9



FUENTE: Informes anuales del Banco de México e INEGI

En 1986, el crecimiento de los precios superó la barrera del 100%, puesto que la inflación alcanzó casi 106%. Además el sector público experimentó una enorme baja en sus ingresos, el déficit público alcanzó un equivalente a 15.9% del PIB, mientras que la economía regresaba a la recesión: ya que la economía entre 1984 y 1985, tuvo un ritmo de crecimiento del 3.5% y 2.5% del PIB respectivamente y la industria vio una recuperación mayor 4.3% y 5.2%. Para lograrlo fue necesaria una mayor apertura al comercio exterior que se inició en 1985.⁴⁴ En 1986 el precio del petróleo volvió a caer, esta vez en un 12%, por lo que el sector industrial se colapsó con el -4% y el PIB con una caída del -3.6%.⁴⁵

Una parte fundamental del cambio en la estructura de la economía fue la entrada de México al GATT en 1986 y era un aviso, particularmente a los industriales, de que esa apertura no tendría retorno y por lo tanto tendrían que prepararse para competir con el resto del mundo. Con el ingreso de México al GATT, nuestras importaciones crecieron mucho más, ya que había que comprar maquinaria y materias primas, por la afluencia de la inversión en México.

⁴³ FLORES Quiroga, Aldo R., (1998), *Proteccionismo vs librecambio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, Editorial F.C.E. México // BLANCO, Herminio, (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Editorial F.C.E., México // FOX Quezada, Vicente, (2003), *Tercer informe de gobierno. Anexo estadístico*, México.

⁴⁴ DELGADO de Cantú, Gloria. (1998), *op. cit.*, p.435- 445

⁴⁵ DELGADO de Cantú, Gloria. (1998), *op. cit.*, p.435- 445

Ahora bien, en 1987 en un clima de desconfianza donde se manejaban rumores como el congelamiento de las cuentas bancarias y más devaluaciones del peso, se estableció el PSE (Pacto de Solidaridad Económica) el 15 de diciembre de 1987, con el propósito central de detener la carrera de precios, de armonizar los intereses de los grupos a través de la concentración y hacer un esfuerzo por coordinarlos.

La estrategia económica atacaba la inflación en dos frentes: primero, con una correccionalidad de las cuentas del gobierno y segundo, armonizando los aumentos de precios y salarios para abatir la inercia inflacionaria. Las medidas aplicadas en el PSE fueron:

- Aumento del 15% en los salarios.
- Aumento de un 80% en las tarifas de luz, gasolina, teléfono y otros servicios.
- Detener el ritmo de deslizamiento del peso.

El proceso de apertura comercial se aceleró con la entrada en vigor del PSE, en condiciones de un entendimiento político entre el gobierno y el gran capital privado a favor de la apertura y la estabilización económica. En 1989 se había establecido un nuevo régimen arancelario y se había eliminado casi totalmente el sistema de permisos de importación.

Las exportaciones empezaron a recuperarse en relación a 1988 ya que aumentaron 88.3%, en tanto que las importaciones crecieron en 301%, lo cuál provocó un déficit histórico en el saldo de la balanza comercial. Hay que recordar que esa cifra significa salida de divisas del país fue deficitario.

De hecho las exportaciones se empiezan a recuperar a partir de 1992, debido a la creciente afluencia de la IED (Inversión Extranjera Directa) al país, la IED acumulada entre ascendió a 84 799.1 m.d. con un aumento de 252 %, comparado con el de 1990 que fue de 123%, ya que desde ese entonces nos perfilábamos hacia una economía abierta.⁴⁶

A partir de 1994 repunta tanto el PIB como el sector industrial casi en la misma proporción, acordemos que en ese año, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y con ello mucha inversión en el sector.⁴⁷

Adicionalmente en 1983, se empezó a dismantelar la protección a la industria nacional, con la sistemática eliminación de los sistemas de permisos previos a las importaciones que estaban sujetas a "licencias de importación"⁴⁸, pasando a 74.1% en el periodo 1971-1980; en 1989 sólo 14.1% de las importaciones estaban sujetas a licencias de importación y pasó a 6% en 2002. Los cuales fueron sustituidos por

⁴⁶ MENDEZ Morales, José, (2003), *op.cit.*, pp. 302 a 304.

⁴⁷ RUIZ D., Clemente y Carlos Zubirán, (1990), *Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México*, Editorial Nacional Financiera (NAFIN), México, pp. 11-12.

⁴⁸ Documento que se le otorga al importador dándole autoridad para importar la mercancía a la que se refiere su licencia, es un instrumento que capacita al gobierno para regular y supervisar el flujo de importaciones.// BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray, (2003), *op.cit.*, p.230

bajísimos aranceles; el promedio ponderado en 1981 fue de 18.3%, se redujo a 6.1% en 1988 y a 3.1% en 2002. Lo que lleva a abaratar o al menos no encarecer las mercancías del exterior.⁴⁹

A este respecto al sector industrial entre 1982 y 1983, inicia la desincorporación de 942 empresas paraestatales -incluye la banca comercial- como resultado de este proceso, en 1982 se contaban con 1155 empresas públicas repartidas en 63 ramas de actividad, el gobierno de Miguel de la Madrid inició el "adelgazamiento" del Estado. Pero fue con Carlos Salinas que la estrategia cobró mayor vigor, en este periodo se contaba con 206 empresas de las cuales se vendieron: 228 empresas al sector privado, sector social 23 y extranjeros 16. El gobierno obtuvo por la venta de ellas (solamente en el periodo 1989-1993) 64,894.3 millones de pesos, además de que 137 empresas se encontraban en proceso de privatización.⁵⁰

En el periodo salinista la privatización del sector productivo constituye uno de los elementos más importantes de la Reforma del Estado. De las 1,155 compañías estatales que había en 1982, más del 80% fueron desincorporadas hacia fines de 1991, lo que registró un avance muy significativo en el proceso de desincorporación de las empresas públicas, al realizarse la venta de grandes empresas como: la automotriz Renault de México en 1983, Nacionales Hoteleras en 1985, Cementos Anáhuac del Golfo en 1986, la textilera Grupo Atenquinque en 1987, varios ingenios azucareros en 1988, las dos principales líneas aéreas nacionales Mexicana y Aeroméxico, industrias Conasupo (Iconsa), la automotriz DINA en 1989, una de las más grandes minas de cobre en el mundo la Compañía Minera de Cananea en 1990, partes de Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX), la Siderúrgica AHMSA, la Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (Sicartsa) en 1991, la compañía telefónica nacional (Teléfonos de México) en 1992, Maíz Industrializado Conasupo (Miconsa) y en ese mismo año los canales 7 y 13 de televisión, junto con algunas salas de cine en 1993 y la totalidad de los bancos comerciales.

Ya que se consideró que la función bancaria la podía realizar perfectamente el sector privado, como lo había hecho antes de la nacionalización de 1982, mientras que el gobierno daría apoyo por medio de la llama banca de desarrollo, con instituciones como nacional Financiera, el Banco Nacional de Obras Públicas o el Banco Nacional de Comercio Exterior entre otros; para 1989 se había consolidado el sistema bancario nacional en 18 instituciones, al fusionarse varios bancos pequeños con otros más grandes. Si bien el cambio constitucional para permitir la privatización de los bancos fue aprobado en 1990, su venta se realizó entre 1991 y 1992.⁵¹

⁴⁹ FLORES Quiroga, Aldo R., (1998), *op.cit.*, // BLANCO, Herminio, (1994), *op.cit.*, // FOX Quezada, Vicente, (2003), *op.cit.*.

⁵⁰ COLOQUIO INTERNACIONAL; (6-8 diciembre de 1999), *Reforma agraria y desarrollo en el siglo XXI*, Ponencias, Puebla, Pueb. México

⁵¹ COLOQUIO INTERNACIONAL; (6-8 diciembre de 1999), *op.cit.*

2.1.1. MEXICO Y SU SECTOR EXTERNO

La inserción de México en el marco global de las economías exigía como requisito indispensable la liberación comercial, razón por la cual constituyó uno de los aspectos fundamentales de la reforma económica. En síntesis, la apertura comercial consistió en la eliminación de barreras no arancelarias y reducción de los aranceles, mediante un proceso que se llevo en tres etapas⁵²:

1.- En esta etapa quedó concluido el proceso de adhesión de México al GATT, en 1986, cuando el porcentaje total del valor de las importaciones sujeto a permisos, se redujo de un 83% a 28%.

2.- Esta etapa estuvo directamente relacionada con el programa de estabilización de la economía y con el pacto sectorial, porque se consideraba que la competencia externa contribuiría a reducir la inflación. Así, entre 1988 y 1990, el número de artículos extranjeros sujetos a restricciones de cuotas se redujo de 1200 a 206 y a finales de 1991, sólo el 10% de las importaciones quedaba sujeto a permisos.

3.- Esta etapa corresponde al fortalecimiento de las relaciones bilaterales entre México y cada uno de los países socios en el comercio internacional. Con Estados Unidos y Canadá se establecieron convenios que vendrían a constituir un antecedentes del Tratado de Libre Comercio en 1993.

2.1.1.1. LA PARTICIPACION DE MEXICO EN EL GATT

El Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), se firmó en Ginebra el 30 de octubre de 1947 y entró en vigor el primero de enero de 1948, organismo creado para resolver los problemas comerciales entre países desarrollados y no desarrollados y es el único marco a través del cual una serie de países del mundo se comprometen a facilitar al máximo el comercio internacional. Sus principios básicos son:⁵³

- i. El comercio no ha de estar sujeto a ninguna discriminación, en particular todas las partes contratantes se hallan obligadas por la cláusula de "nación más favorecida"⁵⁴ en cuanto a la imposición de derechos y cargas de importación y exportación, y a la administración de estos tributos.

⁵² ASPE Armella, Pedro, (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Editorial F.C.E., México, pp. 136-139

⁵³ SALINAS León, Roberto, (1993), *GATT, conflicto político no económico*, en *Economía Nacional*, N° 153, México.

⁵⁴ En 1965 se hizo necesaria una reunión de la sección de Acuerdos del GATT, que trata el comercio y desarrollo que enfatiza los problemas de las naciones en desarrollo, se le encomendó la responsabilidad de avanzar en la eliminación de barreras de comercio de productos de interés particular para las naciones en desarrollo. Permitiendo al principio de la NACIÓN MÁS FAVORECIDA desista de los acuerdos formados con países en desarrollo. En virtud de esta cláusula, un país se compromete a conceder inmediata e incondicionalmente a los productores similares originarios de los territorios de las demás Partes Contratantes del Acuerdo cualquiera ventaja, favor, privilegio e inmunidad que hubiera concedido en materia aduanera a los productos similares procedentes de otro país.// BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray, (2003), *op.cit.*, p.35

- II. Las industrias nacionales deben proteger exclusivamente por medio de los aranceles aduaneros, sin recurrir a ninguna otra medida comercial; se prohíben expresamente los contingentes de importación. Sin embargo, pueden utilizarse para otros fines determinados –como mejorar la balanza de pagos–, pero se definen muy escrupulosamente las circunstancias en que pueden ser usados.
- III. Las consultas concebidas con el Acuerdo General, como medio para evitar que se perjudiquen los intereses comerciales de las partes contratantes.
- IV. Se ofrece un marco dentro del cual pueden celebrarse negociaciones encaminadas a reducir los aranceles y otros obstáculos al comercio, así como una estructura para incorporar los resultados de esas negociaciones en un instrumento jurídico.

Cabe señalar que el éxito logrado por el GATT en la reducción de los aranceles a niveles tan bajos, unido a una serie de recesiones económicas en el decenio de 1970 y en los primeros años de 1980, incitó a los gobiernos a idear otras formas de protección para los sectores que se enfrentaban con una mayor competencia en los mercados exteriores.

En el proceso de las negociaciones de México se encontraba dispuesto a otorgar concesiones para la reducción de aranceles en algunos productos, pero mantuvo la exigencia de salvaguardar ciertos principios, tales como el reconocimiento de su condición como país en desarrollo y por lo mismo la aplicación de un trato diferente al de los países con economías desarrolladas; el respeto a la soberanía nacional, sobre los recursos naturales en particular los energéticos y la prioridad en el tratamiento al sector agropecuario.

En 1982, se dio de manera gradual en México las políticas económicas de abandonar las prácticas proteccionistas inherentes al modelo de Sustitución de Importaciones. Cuyo deterioro era ya para entonces evidente, y por ello, fue menor la resistencia de los sectores económicos que se habían opuesto a ingresar al GATT, por considerar que se verían afectados al entrar a un sistema de libre comercio. Bajo estas circunstancias, en el mes de noviembre de 1985 se reanudaron las negociaciones de adhesión al GATT, tomando como principal argumento la necesidad de apoyar el Plan Nacional de Desarrollo vigente respecto al fomento de las exportaciones no petroleras.

En 1986 se toma la decisión de ingresar al GATT, teniendo como propósito la consolidación de las relaciones multilaterales de comercio. A partir de entonces el comercio exterior de México muestra una situación radicalmente distinta hacia la década pasada.

De hecho, a partir de ese año la maquila cobro un nuevo impulso, diversificándose y expandiéndose en la frontera norte del país alcanzando en 1989 un total de 1700 empresas, realizando operaciones por 12 mil millones de dólares y ocupando el 17% de la fuerza laboral del sector manufacturero, esto es, 450 mil trabajadores.⁵⁵

Asimismo, el 80% de las fracciones arancelarias dejaron de estar sujetas a permisos previos; las tasas impositivas se integraron a cinco niveles -a diferencia de los 20 existentes en 1983- y el arancel promedio de la economía se estableció en un 9.5% frente al 16.4% de 1982.⁵⁶

Con el ingreso de México al GATT, las empresas mexicanas recibieron su "primera llamada" a la apertura comercial y con ello el reclamo de fabricar productos de alta calidad y competitivos, no solo a nivel nacional sino incluso internacional. En ese sentido, los objetivos específicos de nuestro país al ingresar al GATT fueron:⁵⁷

- a) Reestructurar la producción
- b) Regular su intercambio, en tanto que la mayoría de las exportaciones mexicanas van a los Estados Unidos, que es miembro del GATT y por lo mismo, aplica todas las normas regulatorias del mismo.
- c) Elevar el rendimiento de su comercio exterior y el volumen de las exportaciones.

No obstante la magnitud de estas medidas, persiste la exigencia de que México salga al encuentro de nuevos caminos para encauzar un proceso de desarrollo sostenido y responder a las demandas de empleo y bienestar de la población. De hecho, un camino alterno ha sido la firma del Acuerdo de Libre Comercio con los países de América del Norte y otros acuerdos comerciales con países latinoamericanos.

Aunque se ha visto pasar ante nuestros ojos, como la Unión Europea (UE) y Estados Unidos ya se benefician de las reducciones de impuestos y de otras concesiones en virtud de la "cláusula de la nación más favorecida" y les beneficia la mejora del ambiente internacional para el comercio y la inversión.

Cuando México ingresa al GATT donde se le aplica la cláusula de la "nación más favorecida", automáticamente el resto de los miembros deberían haber hecho la misma concesión a nuestro país. Desde este punto de vista se hace evidentemente innecesario un nuevo tratado trilateral de libre comercio para México, ya que se supone que al ingresar al GATT automáticamente se debe liberar el comercio no sólo con Estados Unidos, sino con el resto de los miembros de ese organismo.

⁵⁵ SALINAS León, Roberto, (1993), *op.cit.*.

⁵⁶ BANCO DE MEXICO, (1990), Anuarios estadístico, México, p.34

⁵⁷ SALINAS León, Roberto, (1993), *op.cit.*.

Después de cincuenta años de vigencia del GATT, se consideró ser solamente un instrumento de penetración comercial norteamericana. Claro, que esta penetración no fue mayor a la de otras potencias industriales que se fueron desarrollando al amparo del GATT, especialmente Japón y Alemania.

Además no se atendió a los países en vías de desarrollo, ya que surgió como un acuerdo entre unos pocos países industrializados, con unas reglas de funcionamiento (negociaciones recíprocas) que sólo permitía jugar fuerte a los países ricos con una mayor producción de manufacturas, cuyo comercio sólo trataba de liberarse. Pero al consagrar la no discriminación y la cláusula de "la nación más favorecida", el GATT benefició a muchos países emergentes que supieron aprovecharse de las reducciones aduaneras; así surgieron las nuevas potencias exportadoras de manufacturas, Corea del Sur, Israel, Turquía, Portugal, Chile, Brasil, India, etc. que hubieran exportado mucho menos en un régimen de proteccionismo más intenso.

Si se analiza las supuestas ventajas que obtuvo México al haber ingresado al GATT, la única respuesta es que México no se ha beneficiado prácticamente en nada; por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, éste no cumplió el compromiso del Acuerdo General de aplicar a México los beneficios de la cláusula de la nación más favorecida. En una palabra, ni Estados Unidos ni Europa ni Japón abrieron sus fronteras a las mercancías procedente de México, con lo cual la cesión casi de aranceles fue unilateral y desfavorable a nuestro país sin reciprocidad por parte del resto del mundo.

El panorama de las relaciones económicas internacionales cambió mucho en cincuenta años. Ya no se trataba sólo de comercio de mercancías, materias primas y manufacturas básicamente, como con el GATT; ahora se da un comercio muy activo tangible e intangible (las creaciones de la inteligencia y el arte) lo cual para algunos países es tan importante como el comercio de mercancías. Existen nuevas formas de comercio como: el comercio intra-industrial, por el cual países con la misma dotación de factores de producción intercambian productos diversificados de la misma industria; el comercio intra-empresa, que es el comercio entre filiales de la misma empresa situadas en países distintos. Pero la inversión directa internacional, la internacionalización de los productos, ocupa un lugar especial en la esfera internacional con todos los problemas de empleo y pérdida de la soberanía que lleva consigo.

Todos estos cambios han hecho del GATT, creado para un mundo más sencillo, una institución obsoleta, teniendo que ser sustituida por una organización dotada para la complejidad de las relaciones económicas modernas, pero que siga defendiendo en principio y en la practica el ideal de unas relaciones económicas internacionales abiertas, multilaterales, no discriminatorias y que a la vez tenga en cuenta los diferentes niveles de desarrollo y la capacidad de negociación de los países más pobres.

En 1994 se concluyó la Ronda de Uruguay y con ella una ronda de negociaciones en el marco del GATT. En ese mismo año a través del Acuerdo de Marrakesh, se acordaba la creación de una nueva institución, la Organización Mundial de Comercio (OMC) y no es un simple cambio de nombre. La tarea que tuvo ante sí la OMC es configurar las relaciones económicas internacionales de modo que funcionen como un juego de suma positiva, en el que todos los países ganen o puedan ganar, aunque algunos grupos de personas o intereses pierdan, dado que es completamente imposible que cualquier cambio en la economía internacional pueda beneficiar de la misma manera a todos los ciudadanos del mundo sin excepción.

La OMC comenzó con buenos augurios, sobre todo por el acuerdo final de la Ronda de Uruguay, que mostró la voluntad de los países miembros del GATT, la de trabajar por un orden mundial más eficiente y menos discriminatorio. Esto al menos sobre el papel, es un avance y una mejora del GATT; y es bienvenida aunque no nos satisface del todo, sobre todo por la manera desigual como se repartió el poder real dentro de la organización.

2.1.2. ACUERDOS Y TRATADOS DE MEXICO CON EL MUNDO

Con la apertura comercial, la modernización técnica y tecnológica del aparato productivo nacional respaldó nuestra presencia y competitividad en el escenario mundial.

Las cuatro alternativas que se ofrecen a las relaciones exteriores de México son: Estados Unidos, Japón, Europa Occidental y América Latina. Ninguna es excluyente y cada una ofrece diferentes oportunidades y riesgos.

México tuvo que negociar tratados y acuerdos de libre comercio con diversos países por varias razones⁵⁸:

1. Se consideró en una apertura de nuevos mercados a productos nacionales mexicanos, con la creación de mejores perspectivas para la inversión en el país, tanto de capitales nacionales como extranjeros. En condiciones para que las actividades más intensivas en mano de obra se localizaran en México de manera preponderante, dada la estructura de la población y en el consecuente aumento de salarios.
2. Llevar un beneficio a los consumidores nacionales al poder adquisitivo de estos bienes y servicios a precios competitivos y fortalecer la eficiencia de los productores nacionales, ante la competencia internacional. Facilitó la planeación de los agentes económicos, porque los tratados delineaban las reglas del juego para un largo periodo.

⁵⁸ SÁNCHEZ Ugarte, Fernando, (1994), *La política industrial ante la apertura*, Editorial SECOFI Nacional Financiera / F.C.E., México, pp.53-60

No obstante la tecnocracia neoliberal afirma que los procesos de globalización y formación de bloques económicos imponen tales condiciones, que no hay otra manera de participar en estos procesos más que aplicando políticas neoliberales. En la década de los noventas, México eliminó casi todas las barreras al comercio y a la inversión como: los aranceles e incluso productos equivalentes. Aunque las razones por las cuáles se dio la apertura comercial no se cumplieron al 100%, tuvo que aceptar las condiciones de ajuste neoliberal, por la condicionalidad del FMI.

Los acuerdos y tratados de libre comercio que ha firmado México con otros países le ha permitido extenderse a otras áreas geográficas, como:

En América Latina:

Como parte del proyecto de crear un gran mercado en el continente americano, durante el gobierno salinista se comenzó el proceso de negociación para establecer acuerdos comerciales con países de América Latina, pero la integración ya se había iniciado⁵⁹:

- En 1960, se dio el Tratado de Montevideo con América Latina y la creación subsecuente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en la que participaron: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
- En 1980 surge la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), cuyo objetivo era la creación de un mercado común latinoamericano.
- En 1991 el Acuerdo de Complementación Económica con Chile.
- En 1993 el Grupo de los Tres (G-3) integrado por Colombia y Venezuela.
- Así como La Junta de Acuerdos de Cartagena (Grupo Andino), el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay).

En Europa:

El gobierno salinista consideró necesario promover la diversificación de las relaciones exteriores, con los objetivos primordiales de equilibrar el gran peso que tiene Estados Unidos en la posición internacional de México y de abrir nuevas posibilidades al desarrollo socioeconómico del país. Por ello durante su administración hubo esfuerzos por fortalecer y ampliar los contactos con Europa, de manera que pudiera lograrse una mayor presencia de México en esa zona.

⁵⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores, primavera de 1993, *Revista Mexicana de Política Exterior*, Instituto Mátías Romero de Estudios Diplomáticos, México, p.97

Sin embargo, es necesario aclarar que la relación de México con los países europeos debió realizarse con base las circunstancias por las que atravesaba cada una de las naciones. El gobierno buscó formar vínculos en calidad de socio comercial, a fin de tener un mayor y más estable acceso a los mercados de esos países. En cuanto a la vinculación con Europa, destacan:

- En 1991 con el Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Europea (CE), en el cual comprende los aspectos de cooperación económica, comercial y científico-técnica e incorporar áreas específicas de promoción comercial, medio ambiente, capacitación, normas y certificación.
- La Comunidad Económica Europea en 1992, hoy actualmente Unión Europea.
- En 1994 el ingreso de México a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- En el 2000 la creación de la Comisión México-Alemania, comprometiéndose a convertirse en promotores destacados de las relación bilateral y a elaborar estudios prospectivos para futuros programas de cooperación bilateral.

*En Asia*⁶⁰:

Con respecto a la Cuenca del Pacífico, esta zona se convirtió en el espacio geográfico de mayor dinamismo económico mundial y en el escenario de grandes transformaciones tecnológicas. Por ello y debido a la ubicación de su territorio, era necesario para México vincularse al proceso de regionalización operado en esa zona, cuya importancia se acrecienta por el hecho de pertenecer a ella dos potencias hegemónicas en la economía mundial: Estados Unidos y Japón. Conciente de esa necesidad, el gobierno salinista realizó una serie de acciones específicas para incorporar a México en los organismos internacionales de la Cuenca del Pacífico y al cabo de cinco años, logro convertirse en un lejano observador en un participante activo en el proceso de consolidación e integración a esta importante región.

- La Cuenca del Pacifico, encabezado por Japón.
- En 1980 con el Consejo Económico de la Cuenca del Pacifico (PBEC)
- En 1988 el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC).
- En 1993 con la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

La política exterior durante el periodo salinista, se puede decir que cumplió con el objetivo de proyectar hacia el ámbito internacional una imagen positiva de México y del propio presidente Salinas, cuyo liderazgo, elogiado no pocas veces por la prensa

⁶⁰ Secretaría de Relaciones Exteriores, *op. cit.*, p.97

extranjera había hecho posible que se le considerara como uno de los candidatos a la dirección de la OMC. Sin embargo, debía reconocerse también que la serie de acontecimientos violentos ocurridos en el ámbito político durante los últimos once meses de gobierno había nublado la imagen que Salinas se había esforzado en construir. Así, en la perspectiva internacional se produjo un viraje, y el país que avanzaba a pasos apresurados hacia el mundo desarrollado, se convirtió en lo que empezaba a calificarse como "país de riesgo".

2.2. LA INTEGRACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLCAN)

La importancia relativa de los países en desarrollo sugiere que se establezcan relaciones entre los países industrializados.

El comercio internacional esta representado por las importaciones y exportaciones de bienes y servicios de los países.

Algunos aspectos importantes que es necesario estudiar en el comercio mundial son: volumen de importaciones y exportaciones de bienes, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte.⁶¹

Un factor importante que afecta en forma negativa el comercio exterior de nuestro país es el intercambio desigual desfavorable, que consiste en que los productos que vendemos al extranjero (como el petróleo) tienen precios bajos y tienden a bajar más.

En tanto que las mercancías que importamos tiene precios elevados que tienden al alza; los principales productos que importamos son alimentos, maquinarias e insumos y exportamos petróleo, frutas, hortalizas, mariscos, algunas materias primas y productos manufacturados.⁶²

Este intercambio favorece ampliamente a países desarrollados en perjuicio de los países atrasados y dependientes como el nuestro.

2.2.1. MEXICO Y SUS SOCIOS COMERCIALES DE AMERICA DEL NORTE

Durante mucho tiempo la política comercial exterior mexicana tuvo que lidiar con dos aspectos diferentes:

⁶¹ ZORRILLA Arena, Santiago y MENDEZ Morales José Silvestre, (1985), Diccionario de Economía, 2ª Edición, Editorial Océano, México, p.28

⁶² MENDEZ Morales, José. (2003), *op.cit.*, p.136.

- a) Explotar la enorme frontera con Estados Unidos.
- b) Limitar la vulnerabilidad que acompaña a toda concentración excesiva de productos en la exportación.

Hay que tener presente que desde hace mucho tiempo nuestro principal mercado externo lo constituye Estados Unidos; país con el cual realizamos cerca de las tres cuartas partes de nuestro comercio exterior (importaciones y exportaciones). Proporción que fluctúa de acuerdo con la conveniencia de Estados Unidos, esto nos hace dependientes de un solo mercado externo, por lo cual se hace necesario diversificar nuestros mercados; por ello comerciamos con países de la Unión Europea, Japón y otros países de América, aunque en menor proporción.

En la última década México ha eliminado casi todas las barreras al comercio, en este sentido se da la integración comercial de Estados Unidos, México y Canadá mediante el TLCAN.

Históricamente, las relaciones entre México y Estados Unidos han transitado entre el conflicto y la cooperación. Con Canadá, en cambio, la trayectoria ha evolucionado desde un nivel prácticamente circunscrito a lo protocolario a una de interés compartido para substanciar realmente los vínculos bilaterales.

2.2.1.1. LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y CANADA

Hasta marzo de 1989, las relaciones de comercio e inversión con Canadá se regían a través del Convenio Comercial de 1946; del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energéticas de 1980 y del Memorando de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984.⁶³

Con el fin de promover aún más las relaciones comerciales con ese país, en marzo del 1989, se firmó el Entendimiento sobre un Marco de Consulta sobre el Comercio y la Innovación, que cubre diversas áreas de cooperación entre las que figuran productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales.

De igual manera, se incluyó equipo de minería e industria forestal, inversiones, transferencias de tecnología, el programa de maquiladoras y aranceles.

México y Canadá han estructurado en los últimos años una relación comercial importante. Para 1990, México ya ocupaba el noveno lugar como proveedor de Canadá y representaba su dieciseisavo mercado. Considerando las operaciones en ambos sentidos Canadá ocupa para México en el mismo año el sexto lugar, como su socio comercial.⁶⁴ Nuestro país le vende una amplia gama de productos con mayor valor agregado, es decir, manufacturados.

⁶³ DELGADO de Cantú, Gloria, (1998), *op.cit.*, p. 40

⁶⁴ MENDEZ Morales, José, (2003), *op.cit.*, p.380

Durante la década de los ochenta, el comercio bilateral sumaba cerca de 680 (mdd), lo que a su vez se traducía en tan sólo el 1.5% del comercio exterior (total) de México.⁶⁵ Una de las principales razones que sustentaban dichas cifras se vinculaba íntimamente con el modelo de desarrollo económico adoptado por México en los ochenta: El modelo de sustitución de importaciones que obligatoriamente remitía a que el país virara hacia adentro. Sin embargo, hoy, México es una de las economías más abiertas y estamos posicionados, según el Banco Mundial, como la décima economía del mundo.

En 1981, el petróleo representaba el 89% de las exportaciones mexicanas a ese país, mientras que las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadienses a 1,730 en 1990, lo que represento una tasa de crecimiento promedio anual de 10.4%.⁶⁶

México es el primer proveedor de Canadá en varios productos como: televisiones, químicos, tequila, frutas y legumbres. Las principales exportaciones de México a Canadá por su valor son: motores, partes de carrocerías, equipos para computadoras, automóviles, petróleo, procesadores digitales, cables eléctricos y grabadoras.

Un mayor acercamiento se dio entre México y Canadá con el TLCAN. En más de seis décadas de relación y revisando algunos episodios de la historia de los vínculos que nos unen, el TLCAN fue el motor que permitió que México y Canadá dieran un paso cuántico en su relación y evolucionarán hacia un mayor acercamiento y una sociedad más integrada. Si bien, antes de la entrada en vigor del Tratado, el intercambio comercial entre México y Canadá era prácticamente trivial.

2.2.1.2. LAS RELACIONES COMERCIALES DE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS

En ningún ámbito de la política exterior es tan evidente nuestras relaciones con Estados Unidos y no podría ser de otra manera, pues se trata de uno de los aspectos más importantes de nuestras relaciones exteriores; no sólo porque involucra el replanteamiento de una relación históricamente difícil o por tratarse del país más poderoso del mundo, sino porque es la única relación internacional que afecta directamente la vida de millones de mexicanos.

A raíz de las guerras mundiales, México quedó incluido en las regiones consideradas por los estrategas estadounidenses como "imperativo categórico para la defensa de su seguridad nacional".⁶⁷ Este factor ha pesado en todo momento sobre la vida económica, social, política y cultural de nuestro país.

⁶⁵ GUTIERREZ-HACES, Teresa, (2000), *Canadá. Un Estado moderno*, Editorial Plaza y Valdés, México. pp.127-128

⁶⁶ BAENA Paz, Guillermina, (2005), *op. cit.*, p.178

⁶⁷ CARDENAS, Enrique, (1999), *Estructura Socioeconómica de México*, 1ª edición, Editorial Limusa, México. p.28

Las relaciones comerciales de México con Estados Unidos son inevitables por determinación geográfica, ya que los dos países comparten una frontera de 3 000 kilómetros.

Desde 1940 hasta la fecha, las relaciones de México con Estados Unidos fue casi siempre áspera y conflictiva, ya que las aspiraciones conflictivas y justicieras de los gobiernos revolucionarios chocaban con los intereses económicos extranjeros.

Después de la expropiación petrolera las relaciones con este país se hicieron aún más tensas.

Sin embargo la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial y las cuestiones comerciales con el país del norte durante ese periodo, hicieron que las relaciones entre los dos países se manejaran dentro de un marco de relativo respecto, en un "estire y afloje" constante.

Aunque no siempre lo consiguió, siendo este esfuerzo especialmente notorio en lo referente al principio de soberanía de los pueblos y no la intervención en la vida política del país. De ahí la importancia de nuestro comercio con Estados Unidos que siempre ha sido considerable; independientemente del régimen comercial vigente en nuestra economía.

A partir de los años ochentas; hubo una transformación sustantiva en la composición de nuestras ventas externas por la penetración de las manufacturas mexicanas en el mercado estadounidense, en 1980 el 67.31% de nuestras exportaciones eran petroleras y el 32.69% no lo eran.⁶⁸ En 1990, las exportaciones totales de México ascendieron a 41,122 m.d. De este total, el 73% se dirigió al Estado, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón. También en ese año las principales exportaciones de México a ese país por su valor, fueron: combustibles, aceites minerales, vehículos, turbinas, artefactos mecánicos, material eléctrico, etc.

Incluso en algunos sectores, México se ha constituido en un importante proveedor de los Estados Unidos. Lo que ha llevado a que México requiera del fortalecimiento de su capacidad negociadora en los diversos mercados de exportación, especialmente el de nuestro principal socio comercial.

2.2.2. ANTECEDENTES DEL TLCAN

Durante los años ochentas se negociaron una serie de acuerdos que lograron eliminar algunos obstáculos al flujo de comercio bilateral.

⁶⁸ Secretaría de Relaciones Exteriores, *op. cit.*, p.100

En 1985, se firmó el Entendimiento Bilateral en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios con Estados Unidos, mediante el cual, antes de aplicar un impuesto compensatorio, los Estados Unidos se comprometen a comprobar el daño que pudieran ocasionar las exportaciones mexicanas.

En 1987, los dos gobiernos asignaron el Acuerdo Marco que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas que surjan en el ámbito del comercio y de las inversiones. Posteriormente, en octubre de 1989, se firma un nuevo Acuerdo Marco para iniciar conversaciones globales encauzadas a facilitar el comercio y la inversión.

Los acuerdos antes referidos, si bien han resuelto varios problemas de acceso al mercado estadounidense, no han sido capaces de dar una solución integral a todos los obstáculos que enfrentan nuestros productos como: altos aranceles como los que persisten en Estados Unidos de manera injustificada y que obstruyen e inhiben las exportaciones de productos mexicanos.

Por ejemplo: en el tabaco el arancel es del 76.6%; calzado 64.1%; brandy 69.8%; puros 46.4%; vasos de vidrio 38%, textiles (cierto tipo) 36.1%; melón 35%; jugo de naranja 27.9%, vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas proteccionistas y el abuso en la aplicación de la legislación contra prácticas desleales, entre otros.⁶⁹

Además destacan otras cuotas como la del acero y en el sector agropecuario no tienen acceso a su mercado por no cumplir ciertas normas fitosanitarias, el aguacate, la manzana y la papa, entre otros productos.⁷⁰

Asimismo, diversos productos mexicanos han sido demandados por prácticas desleales, lo que ha generado una gran incertidumbre a los empresarios sobre la permanencia y seguridad de acceso a sus productos

Otro elemento en esta relación bilateral es IED que está virtualmente fluyendo al país en respuesta a la nueva apertura económica y las leyes mexicanas con respecto a esta inversión, que ahora permite la propiedad extranjera completa de plantas en muchas industrias.

El mayor ritmo de crecimiento de la IED fue en el sexenio de Salinas de Gortari, ya que creció 133.8% comparado con el crecimiento del sexenio de Miguel de la Madrid del 123.3% y el de López Portillo del 102.9%.⁷¹

⁶⁹ Secretaría de Relaciones Exteriores, *op. cit.*, p.101

⁷⁰ SECOFI-ONTLC, (1991), Tratado trilateral de libre comercio. "una visión global", Editorial PORRUA, México, p.3

⁷¹ MENDEZ, Morales, José, (2003), *op.cit.*, p. 309

2.2.2.1. ASPECTOS DE NEGOCIACION DEL TLCAN

En el contexto de la globalización económica, el TLCAN abrió un nuevo capítulo en la historia del comercio y la cooperación económica internacional, al sentar precedentes de negociación en áreas aún no cubiertas por el GATT como las de servicios, agricultura, inversión, propiedad intelectual, protección ambiental, cooperación laboral mecanismos para la solución de controversias.

El proceso formal de negociación se inició en junio de 1991 y terminó en agosto de 1992, en diciembre de ese 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, en Estados Unidos una fracción conservadora y los sectores sindicales, se opusieron abiertamente al proyecto de convertir a México en socio comercial, pues había el riesgo de que la mano de obra barata de los mexicanos que equivale al 10% del salario medio de los Estados Unidos, tuviera repercusiones negativas en el empleo de los estadounidenses ya que muchas empresas se inclinarían a abrir nuevas plantas en México, lo que beneficiaría a los trabajadores mexicanos.

Pero, el 17 de noviembre de 1993 fue discutido el TLCAN en la Cámara de Representantes de Estados Unidos, siendo aprobado con 234 votos a favor y 200 en contra, ratificado tres días después por el Senado de ese país, con 61 votos a favor y 38 en contra. Pocos días después el Senado mexicano, de conformidad con la Constitución, aprobó el tratado internacional, que debería entrar en vigor el 1° de enero de 1994.⁷²

El planteamiento y objetivos fundamentales del TLCAN, debió haber sido el liberar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar un área de libre comercio entre los tres países. La importancia para México de contar con un TLCAN, consistió en cumplir con cinco objetivos fundamentales en relación con el entorno internacional:⁷³

- 1) No quedarse marginado de los procesos de integración y globalización que se estaban experimentando a nivel mundial.
- 2) Garantizar un acceso permanente de sus exportaciones a los mercados norteamericano y canadiense y, de esta manera, consolidar su modelo exportador.
- 3) Mejorar su posición de negociación comercial frente a los países y bloques comerciales.

⁷² DELGADO de Cantú, Gloria, (1998), *op.cit.*, p.402

⁷³ RUBIO, Luis, (1992), *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, Editorial Fondo de Cultura Económica. México, pp.13-14

- 4) Competir en igualdad de circunstancias con otras regiones del orbe en la atracción del capital.
- 5) Elevar la productividad de la economía mexicana y, con ello, el nivel de ingresos de la población.

Para México el TLCAN respondió a una doble necesidad: *internamente*, se buscó afianzar el nuevo modelo de desarrollo que conduzca al país hacia mejores niveles de bienestar; *externamente*, el TLCAN constituyó una respuesta a los cambios que se fueron generando a nivel internacional y de los cuales México difícilmente pudo sustraer después de la apertura de sus economías.

Según lo firmado cualquiera de los miembros puede retirarse del TLCAN con seis meses de anticipación. Además de 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". Según el criterio gubernamental, el tratado debió contemplar siete características que permitirían un acceso pleno a los mercados de Canadá y estados Unidos.⁷⁴

- a) El TLCAN buscó la liberación del comercio de bienes y servicios y de los flujos de inversión, pero no se discutieron temas que requiriesen enmiendas constitucionales como la propiedad de los recursos naturales.
- b) El TLCAN debió ser compatible con las disposiciones del GATT y no imponer barreras adicionales a terceros países.
- c) La puesta en marcha del TLCAN debió ser gradual y buscando evitar que los diversos sectores productivos se viesen perjudicados.
- d) Se debió negociar normas y estándares técnicos claros para evitar que en el futuro se pudiesen imponer nuevos géneros de barreras no arancelarias.
- e) Se debió establecer reglas de origen claras.
- f) Se debió establecer reglas para evitar el uso de subsidios que distorsionaran el comercio.
- g) El tratado debió incorporar un capítulo de resolución de controversias con el objeto de dirimir las disputas comerciales ante medidas proteccionistas que pudiera adoptar un país de forma unilateral.

México debió aprovechar el tratado para obtener ventajas en la negociación como el apoyo de los sectores productivos involucrados e incorporarlos a la negociación

⁷⁴RUBIO, Luis, (1992), *op.cit.* p. 32

política del acuerdo; la generación y consolidación de empleos en México y la generación de divisas e inversiones productivas no especulativas; y el fortalecimiento de la soberanía y la dependencia nacional, la ratificación del nuevo nacionalismo mexicano, abierto al mundo pero asentado en la tradición, la experiencia y la naturaleza geopolítica de nuestras relaciones con el norte.⁷⁵

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 confirmaban 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 comprometían 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.

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 derivados del GATT, así como 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.⁷⁶

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 procedimientos de denuncia que pueden presentar cualquiera de los países miembros.

Además el TLCAN, establece que a partir del 2001 la modificación de los mecanismos de importación temporal (régimen de maquila) en los países miembros.

Con el fin de evitar la distorsión de las preferencias arancelarias acordadas en el marco del mencionado tratado. Por lo que a partir del 2001, el programa de maquila se sujeta a lo siguiente:⁷⁷

a) Se aplicará la fórmula establecida en el artículo 303 del TLCAN, a los insumos no originarios de América de Norte que se incorporen a un bien que será exportado a Estados Unidos o Canadá. De acuerdo con la fórmula sólo se puede exentar el menor del monto de aranceles, que resulte al comparar, el monto de aranceles de los insumos importados a México y el monto de aranceles pagados en Estados Unidos o Canadá por el producto terminado.

b) El artículo 304 del TLCAN prohíbe a los países miembros de la zona de libre comercio otorgar exenciones de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a la exportación.

⁷⁵ L. ABRA Manjares, Armando, (1992), *El Tratado de Libre Comercio; Precisiones, límites y ventajas en La integración nacional de México a Estados Unidos y Canadá*, Editorial Siglo XXI. México. p.106

⁷⁶ SECOFL, (1993), *Tratado de libre comercio. texto oficial*, Editorial PORRUA, México. pp.15-16

⁷⁷ SCHETTINO, Macario, (1994), *El tratado de libre comercio: que es y como nos afecta*, Editorial Grupo Editorial Iberoamericano, México. pp.71-73

Por consiguiente, las empresas maquiladoras deberán pagar el impuesto de importación de dichos productos.

Los aranceles sobre insumos, partes, componentes, maquinaria y equipo importados a México se pueden calcular en base a las tasas establecidas en el TLCAN y acuerdos comerciales suscritos por México, los Programas de Promoción Sectorial, siempre que cuente con la autorización correspondiente.⁷⁸

Ahora bien, para el sector industrial la negociación se busco asegurar a la empresa mexicana un período suficiente para que realice ajustes a su planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos mediante plazos de desgravación graduales.

Frente a Estados Unidos y Canadá, países ricos en capital físico, recursos humanos de alta calificación y tecnología moderna, México tendrá ventajas comparativas en la producción de bienes que eviten el uso acentuado de esos recursos. El acceso a nuevas tecnologías irá adquiriendo, mayor peso e importancia con el paso del tiempo.

La rapidez del cambio en las técnicas incorporadas a los procesos productivos en México, tendrá implicaciones respecto del tipo de industrias que serán competitivas a nivel internacional, de lo que dependerá el que permanezcan, establezcan ó consoliden en el país.

El tratado no es más que un instrumento con un conjunto de reglas claras y permanentes, de llevar una economía a escala, tener economía de especialización, optando por tecnología adecuada y la función correcta del mercado.

Con la firma del Tratado se aseguró a los exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial prácticamente inmediato para la mayoría de los productos que envían a Canadá y Estados Unidos. Así a partir del 1 de enero de 1994 quedaron libre de aranceles las exportaciones mexicanas como sigue en el cuadro (ver CUADRO 1):

CUADRO 1

Desgravación de aranceles de las exportaciones mexicanas.

PAÍS	1994	1999	2004
Estados Unidos	79.9	12.5	6.3
Canadá	78.3	8.5	13.2

Fuente: Secretaría de Economía <<http://bancomex.gob.mx>>

⁷⁸ SCHETTINO, Macario, (1994), *op.cit.*, p.69

Además, podemos observar en el la cuadro comparativo (ver CUADRO 2) que las exportaciones totales mexicanas tuvieron un rápido crecimiento del 48.1% entre 1994 y 1995, con sus nuevos socios comerciales con Canadá al pasar de 925.8 mdd en 1994 a 1 094.3 mdd en 1995 lo que signifió un incremento del 18.21% y con Estados Unidos de 24 403.3 mdd en 1994 a 31 697.9 mdd en 1995 lo que signifió un crecimiento del 29.89%; las exportaciones no petroleras también crecieron, con Canadá de 1994 a 1995 fue de 878.1 mdd a 1 040.3 mdd. respectivamente y con Estados Unidos fue de 21 888.6 mdd a 28 601.5 respectivamente.⁷⁹

Mientras que en el mismo periodo las importaciones se tradujeron en una contracción de 4.19%. Con Canadá se redujo de 699.8 mdd. en 1994 a 686 mdd. en 1995, lo que signifió un decremento del 1.97%. Con Estados Unidos se redujeron en el mismo periodo de 26 247.3 a 25 662.5 lo que signifió un decremento del 2.22%.⁸⁰

CUADRO 2

Comercio exterior de México con Estados Unidos y Canadá
(millones de dólares)

RUBRO	C A N A D A		ESTADOS UNIDOS	
	1994	1995	1994	1995
FLUJO COMERCIAL	1625.7	1780.3	50650.6	57320.3
SALDO DE LA BAL. COMERCIAL	226	408.3	-1844	6075.4
EXPORTACIONES TOTALES	925.8	1094.4	24403.3	31697.9
PETROLERAS	478	54.0	2514.7	3096.4
PETROLEO CRUDO	478	48.1	2323.9	2866.4
OTROS	00.0	5.9	190.8	230.0
NO PETROLERAS	878.1	1040.3	21888.6	28601.5
AGROPECUARIAS	12.1	15.6	1522.3	2443.9
EXTRACTIVAS	1.1	3.5	108.3	160.3
MANUFACTURERAS	864.9	1021.2	20258.0	25997.3
IMPORTACIONES TOTALES	699.8	686	26247.3	25662.5
BIENES DE CONSUMO	108.7	70.3	2790.6	1732.8
BIENES INTERMEDIOS	442.2	484.7	19854.5	21510.5
BIENES DE CAPITAL	148.8	131.1	3602.2	23379.2

Fuente: <http://banxico.gob.mx>

⁷⁹ SECOFI-ONTLC. (1991), *op.cit.*, pp. 21-25

⁸⁰ SECOFI-ONTLC. (1991), *op.cit.*, pp.15-20

Por otro lado, en el TLCAN, se estableció un período de siete años durante el cual se otorga a las empresas exportadoras el beneficio del acceso preferencial a los mercados del América del Norte y se mantienen inalterados los mecanismos de libre importación temporal de insumos y maquinarias para procesos productivos.

Ahora bien, es relevante señalar que en ocasiones se nos da más información importante del tratado con aquello que se deja fuera de él, que con aquello que es incluido.

Canadá; por ejemplo, buscó disminuir los efectos nocivos de la relación comercial con Estados Unidos, logrando un aumento de la relación económica que no conllevará una pérdida de la identidad cultural poniendo barreras a la acción de la poderosa industria del cine, la música y las publicaciones norteamericanas.

Por lo que México no sólo debe buscar la oportunidad económica del tratado sino también la seguridad económica, formulando la disminución y no aumentar su vulnerabilidad frente a Estados Unidos; es decir, no sólo un marco más libre sino fundamentalmente un marco más justo para nuestro comercio como:

- ⇒ Una política comercial que utilice al máximo los márgenes de maniobras para regular nuestro comercio exterior, aplicando aranceles, normas técnicas, salvaguardas y disposiciones contra prácticas desleales de comercio, a las cuales tenemos derecho como parte contratante de la OMC e incluso del TLCAN, además de aplicar ordenes de mercadeo y otras restricciones cuantitativas habitualmente aplicadas por los países desarrollados.
- ⇒ Sanear las bases del financiamiento de nuestro desarrollo, con una estrategia de revisión de las políticas cambiarias y de comercio exterior a fin de reducir sosteniblemente el déficit de la cuenta corriente, haciendo descender los requerimientos de ahorro externo.
- ⇒ Una política de estabilidad de precios pero con desarrollo económico y preservación de los equilibrios externos, para lo cuál la política macroeconómica (monetaria, fiscal y cambiaria) debe orientarse hacia la estabilidad de las variables reales de la economía (como crecimiento sostenido real y del empleo) y no sólo de las variables financieras.
- ⇒ Finanzas públicas sanas para el desarrollo económico con equidad.
- ⇒ Desplegar una verdadera política industrial, que comprenda el fenómeno de las diversas actividades productivas, comenzando por la agricultura.
- ⇒ Colocar al ser humano en el centro de la estrategia económica, con la superación de la marginación socioeconómica y la erradicación de la pobreza debe ser concebida no como algo extrínseco a la economía sino como algo intrínseco al correcto funcionamiento de la economía.

- ⇒ Elevar la eficiencia y la eficacia de las instituciones publicas a través de: la efectiva separación de poderes en el marco de un sistema de elecciones verdaderamente libres y transparentes; el establecimiento de un servicio civil de carrera basado en los méritos del servidor público, y la participación directa de la ciudadanía en la decisión, supervisión y ejecución de programas específicos.

Tratándose simplemente de un paquete viable de instrumentos de política económica para el desarrollo sostenido con equidad.

C A P I T U L O I I I

EL IMPACTO DEL TLCAN EN EL SECTOR INDUSTRIAL DESPUES DE ENTRAR EN VIGOR

México, como los demás países de América Latina experimentó con el modelo de sustitución de importaciones, y contrariamente a los beneficios que de él se esperaba se atrofió el aparato industrial nacional, generando ineficiencias sectoriales que requirieron ser subsidiados por parte del Estado.

Frente a este panorama, a partir de 1982, la política de desarrollo económico se empieza a enfocar a la erradicación de la ineficiencia y de promover la competitividad del sector industrial. A través de reformas políticas y económicas orientadas a la privatización de la actividad productiva de bienes y servicios, la apertura comercial, la atracción de inversión extranjera, la modernización técnica y tecnológica para respaldar nuestra presencia y competitividad en el escenario mundial.

Con la entrada en vigor del TLCAN, se incrementaron las relaciones económicas y comerciales de México con Canadá convirtiéndose Canadá en el segundo mercado para los productos mexicanos y México en el tercer socio comercial de Canadá, sólo después de Estados Unidos y Japón.

Con respecto a las relaciones comerciales de México con Estados Unidos, se trata de dos economías totalmente opuestas, porque México es hoy librecambista y Estados Unidos proteccionista; es decir, que nos enfrentamos con una política comercial mexicana totalmente liberalizada tanto a las mercancías procedentes del exterior como a los capitales extranjeros, frente a una cada vez más cerrada, proteccionista y mercantilista, la política comercial norteamericana.

Con el TLCAN, los países firmantes se plantearon una serie de retos y oportunidades en varias dimensiones, que no se limitan necesariamente a las relaciones de comercio e inversión. La suscripción y puesta en vigor en 1994 del TLCAN entre los Estados Unidos, Canadá y México, llevó a crear una zona libre de comercio entre dos países de alto nivel de industrialización; caracterizados por los más elevados niveles de producto per-cápita y uno del nivel intermedio como México y cuyas asimetrías con los primeros son sumamente marcadas.

Asimismo, al llevar a la práctica el regionalismo abierto se rechazó la formación de bloques cerrados con lo cual se abre camino para el eventual establecimiento de una zona hemisférica de libre comercio, se pretendió aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados Unidos, Canadá y México; tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región y con ello promover una nueva cultura empresarial, de calidad y competitividad internacional; asimismo, ser un catalizador de iniciativas de liberalización comercial mundial.

Ahora bien, la duda a despejar sería *“si dentro de este antagonismo de economías, cabría un Tratado de Libre Comercio, ya que México siempre ha perdido en el intercambio con Estados Unidos a nivel de Balanza de pagos”*.

3.1. EL IMPACTO DE LA NEGOCIACION

La inserción de México en los mercados internacionales se comenzaron a gestarse a partir de la década de los setenta. La reformulación de la política comercial luego de frustrados intentos de ingresar al GATT determinó en la década de los ochenta el planteamiento de nuevas alternativas de industrialización, de disminución arancelaria y de ampliación del comercio con el exterior.

Para responder a los desequilibrios de los planteamientos hechos por el gobierno mexicano, buscó en la liberalización económica y comercial la respuesta a su situación interna. Fue por ello que la política comercial de México sufrió transformaciones fundamentales, que afectaron tanto el nivel como la estructura de protección del país, y con esto se modificaron drásticamente las relaciones comerciales multilaterales y bilaterales del país.

La institucionalización de la liberalización económica de México guardó una estrecha relación con la decisión de negociar el TLCAN, porque no se había alcanzado la estabilidad macroeconómica y no disminuían las sanciones comerciales estadounidenses. Recordando que la apertura comercial de México no se dio con el ingreso al TLCAN, ya que la apertura se dio con el ingreso al GATT.

Sin embargo, lo novedoso del TLCAN más que la eliminación de barreras arancelarias que de algún modo venían eliminándose desde los ochentas, radica en la nueva reconfiguración regional del comercio en un espacio físico que tiende a generar impactos que rebasan el ámbito económico y que se inscriben en la conformación de una nueva hegemonía por parte de los Estados Unidos.

Aunque el TLCAN propone la creación de un área de libre comercio en los tres países firmantes, en realidad este acuerdo ha operado como dos diferentes tratados bilaterales de Estados Unidos: uno hacia el norte con Canadá y otro al sur con México.

Claro, no hay que menospreciar el incremento de las relaciones comerciales entre México y Canadá, pero por ahora el signo político y económico que determina su evolución tiene que ver estrechamente así la relación de cada uno de ellos con su vecino poderoso y hegemónico: Estados Unidos.

En la última década hay múltiples diferencias en cómo han evolucionado estos dos países en su relación económica con Estados Unidos.

En el caso de México, su asociación con las dos potencias del norte tiene el objetivo de procurar una mayor integración con su principal mercado, a cambio de establecer un complicado mecanismo para aplicar "reglas de origen" de los productos objeto del libre comercio. Dichas reglas están destinadas a asegurar que productos intermedios y en general los insumos importados del resto del mundo por cada uno de los tres países, sean objetos de significativa transformación nacional antes de pasar al territorio aduanero de los otros dos países como productos terminados a los que se aplicará de acuerdo con las desgravaciones pactadas, una tasa arancelaria descendente o al fin ninguna.

La estructura del TLCAN fue promulgada para ser simplemente una zona de libre comercio sin arancel externo común, sin armonización de políticas, sin prohibición para sus miembros de entrar en otros acuerdos. Pero las zonas de libre comercio tienen una dificultad intrínseca adicional que entorpece enormemente su práctica: *los certificados de origen*. Cuando una mercancía entra a la zona común por cualquiera de los países miembros del tratado, tributando el arancel aduanero que ese país haya establecido, la mercancía debe ser "seguida" durante todo su recorrido dentro de la zona común hasta llegar al consumidor final. De no ser así, los bienes ingresarían siempre por el país de menores aranceles, evitando así pagar en el país con aranceles más altos.

En México, los primeros años de operación de TLCAN, no se han caracterizado por el cumplimiento de ciertas expectativas comerciales en virtud de la crisis sumamente aguda por la que ha pasado desde fines de 1994, la cual ha repercutido en la contracción de sus importaciones y en inestabilidad monetaria. Varios renglones importantes de exportación industrial de México han crecido con rapidez desde 1995, aunque esto sea el resultado de la depreciación de la divisa mexicana y el abaratamiento de los salarios internos, y su expresión en moneda internacional.

México se incorporó al tratado con una serie de cuellos de botella estructurales: bajo nivel de ahorro, insuficiencia en obras de infraestructura, débil integración sectorial y regional, entre otros.

Para México, el ingresar al tratado era una forma de salir a periodos recurrentes de crisis económicas y el horizonte del nuevo tratado comercial aparecía como una tablita salvadora. Ahora bien, el proteccionismo en México estuvo muy arraigado como política económica de Estado hasta la década de los ochenta y sólo recientemente se han promovido los cambios para convertir su comercio exterior en sector líder de su economía y además de las debilidades estructurales de la economía mexicana al momento de la firma del TLCAN, especialmente en el terreno financiero, expresadas en ese entonces por una alta deuda externa y por la estrechez que presentaba ya el mercado interno.

Aunque todo apuntaba que 1994 sería un año muy positivo para el país con la entrada en vigor del TLCAN, el 23 de marzo de 1994 es asesinado el candidato del PRI a la presidencia –Luis Donald Colosio–, hecho que afecto profundamente y de manera inmediata a los mercados financiero.

El asesinato marcó un fuerte giro en las expectativas mexicanas y sobre todo en la capacidad del gobierno para sostener la banda cambiaria y no devaluar en forma abrupta al peso con respecto al dólar, iniciándose una fuga de capitales masiva, que el Banco de México tuvo que enfrentar utilizando las reservas internacionales acumuladas; donde el 25 de marzo al 21 de abril de 1994, las reservas internacionales del país bajaron de 28 300 m.d. hasta 17 500 m.d.⁸¹ Para enfrentar ese temor, el gobierno tenía varias opciones.⁸²

- 1) *Que los Cetes fueran liquidados por el gobierno a cambio de pesos, y los pesos convertidos en dólares.* Esto hubiera implicado una mayor fuga de capitales, reduciéndose aún más las reservas internacionales del Banco de México y eventualmente podría llevar a una devaluación de la moneda.
- 2) *Incrementar en forma sustancial las tasas de interés que ofrecían los Cetes, para compensar los temores de una devaluación, así aunque hubiese una devaluación, siguiera conviniendo tener Cetes.* Esto hubiera provocado la quiebra de muchas empresas y personas, pues tendrían que pagar intereses más elevados debido a las enormes deudas en que muchos habían incurrido, lo que a su vez incrementaría el problema de la cartera vencida de los bancos.
- 3) *Esta opción consistiría en ratificar o validar las expectativas de devaluación del peso, ya fuese incrementando el desliz del peso o devaluándolo en forma abrupta.* El costo de esta medida también aumentaría la tasa de interés junto con la inflación y uno de los objetivos del gobierno era alcanzar una inflación baja.
- 4) *Sustituir a los Cetes por Bonos de la Tesorería (Tesobonos).* Los Tesobonos tenían una diferencia muy importante con respecto a los Cetes: se compraban en pesos y aún que el pago era en pesos se hacía de acuerdo con el tipo de cambio entre el peso y el dólar de ese momento, y así si el peso se devaluaba entonces el dueño del Tesobono no perdía.

Para enfrentar la desconfianza de los ahorradores, el gobierno reinició con mayor fuerza la emisión de Bonos de la Tesorería (Tesobonos) pagaderos al tipo de cambio vigente, ya que tanto mexicanos como extranjeros habían invertido en Cetes. Esta fue la opción que el gobierno aplicó y como la gran mayoría de los tenedores de Cetes eran extranjero, la conversión de Cetes a Tesobonos transformó la deuda interna en externa. Si bien los Tesobonos encerraban grandes ventajas en materia de tasas de interés, lograron sostener los niveles de inversión extranjera y las reservas internacionales del Banco de México, encerraba también una enorme desventaja, su vencimiento era de muy corto plazo, es decir, la deuda debía pagarse muy pronto ya que los Tesobonos no tenían una vigencia mayor de un año.

⁸¹ CARDENAS, Enrique. (1994). *Historia Económica de México*. 1ª edición, Editorial F.C.E., México pp.166-170

⁸² CARDENAS, Enrique. (1994). *op. cit.* pp 166-170

Unos días antes del 20 de diciembre de 1994, el gobierno mexicano anunció que “no habría una devaluación abrupta del peso”. La opinión pública interpretó de manera diferente esta noticia, como una devaluación abrupta. Lo que provocó una caída en los mercados cambiarios ya que se perdieron reservas del Banco de México de 4 500 m.d. y se redujeron hasta llegar a 5 800 m.d. A partir del 21 de diciembre el gobierno decidió que el peso flotara libremente y se desplomó inmediatamente, pasando de 3.90 pesos por dólar a más de 5 pesos por dólar y cerrando el año en 5.33 pesos por dólar. Para entonces se anunció públicamente que la deuda del gobierno en Tesobonos, que vencía casi su totalidad en 1995, ascendió a casi 30 mil m.d. Esto desató un enorme pánico financiero y marcó el estallido de una nueva crisis.⁸³

Desde 1993 el peso ya estaba sobrevaluado, pero la devaluación de 1994 al igual que la de 1982 y 1987 obedeció al pago de la deuda externa y a los fuertes compromisos con el exterior. También en esta devaluación estuvieron presentes los mismos fenómenos de las otras devaluaciones como son una severa especulación, dolarización de la economía, fuga de capitales y agotamiento de la reserva monetaria del país.

A finales de 1994 se acercaba el vencimiento y pago de los 30 mil m.d. por la deuda de los Tesobonos. Con la reserva de 6 mil m.d., era imposible pagar esa deuda, además de ser necesario cubrir las importaciones básicas. Era inútil buscar créditos externos en los mercados de capitales internacionales, porque nadie estaba dispuesto a prestar recursos financieros a México, en ese momento, debido a que los mercados percibían este problema con claridad, se pensaba que existía una gran posibilidad de que el gobierno mexicano se viera obligado a declarar una moratoria sobre el pago de Tesobonos, lo que contribuiría a una mayor volatilidad y una nueva devaluación del peso. La única alternativa para obtener recursos era pedir prestado a Estados Unidos.⁸⁴ Este desplazamiento de la deuda se hizo con el apoyo del Departamento del Tesoro de Estados Unidos y del FMI, a cambio de los 53 000 m.d. que nos prestaron a principios de enero de 1995, obligándonos a poner el petróleo como garantía (las exportaciones del crudo) y aceptar ciertas condiciones sobre la política económica interna.⁸⁵

México sólo utilizó 25 mil m.d. de los 53 mil m.d. disponibles, quizá el mayor problema económico del país lo representaban las tasas de interés que eran extremadamente elevadas y evitar que los ahorradores sacaran su dinero del país, pero esto también impidió que muchas personas y empresas pudieran pagar sus deudas; la cartera vencida de los bancos estalló y el gobierno tuvo que subsidiar a los bancos (comprando parte de esa cartera vencida) para evitar la quiebra del sistema financiero nacional.

⁸³ CARDENAS, Enrique, (1994), *op. cit.*, p.172

⁸⁴ CARDENAS, Enrique, (1994), *op. cit.*, pp 171-176

⁸⁵ CARDENAS, Enrique, (1994), *op. cit.*, pp.171-176

Las quiebras, las bajas en el gasto público y privado, la devaluación la baja en el consumo, hicieron que el PIB de 1995 tuviera un crecimiento negativo de 6.9%. Este desplome de las actividades económicas fue evidente en el rápido crecimiento del desempleo y el subempleo, prácticamente de la noche a la mañana, muchas personas se quedaron sin trabajo, pero lo importante de todo esto era que los mercados tuvieran plena confianza en que el pago de las deudas mexicanas se realizaría sin problemas.

3.2. IMPLICACIONES DEL TLCAN A DIEZ AÑOS DE SU PUESTA EN MARCHA

El TLCAN es un conjunto de reglas que, a partir de enero de 1994 han normado los intercambios de capital, mercancías y servicios entre México, Canadá y Estados Unidos. Uno de los principales aspectos es que ha planteado la eliminación gradual de barreras arancelarias y con el fin de fortalecer el intercambio comercial, se han propuesto concretas medidas en torno a la inversión.

La apertura comercial y la entrada en vigor del TLCAN, en México generó desventajas que se concentraron de manera desigual, en tres tipos de mercados:

- » En el mercado externo no permitió modernizar y atenuar los efectos cíclicos de la economía del país.
- » Para los sectores formales vinculados al mercado interno, la liberalización significó un retroceso en cuanto a su potencial de crecimiento y generación de empleos.
- » Para los sectores informales fue una vía de expansión, incrementando su peso en la economía y operando como estabilizadores del ciclo económico.

Ahora bien, el TLCAN también generó un aumento de la inversión externa en México, sin embargo, este incremento no siempre ha significado un aumento de las plantas productivas mexicanas. En gran medida la inversión ha significado simplemente el cambio de propietarios de plantas ya existentes, es decir, una desnacionalización de la base productiva mexicana. Esto puede deberse, no tanto a la puesta en vigencia del TLCAN, sino a la aguda crisis económica que asoló a México en 1995.

Algunos de los efectos negativos más importantes del TLCAN, en resumen son los siguientes:

- Masiva llegada a México de productos norteamericanos;
- una creciente inversión en México del mismo origen;

- un modesto crecimiento de la exportación mexicana a Estados Unidos, ya que México seguirá compitiendo, en este acceso, con el resto de los países del mundo, entre los que se encuentran los de mayor eficiencia a nivel global.

A este respecto, la competencia a nivel global, ha hecho que muchas fábricas mexicanas y fuentes de trabajo, expuestas a la apertura, no puedan competir y se cierren.

En México, donde la eficiencia del aparato productivo y estatal no era alta, a las empresas mexicana les resultó muy difícil competir con las empresas transnacionales; ya que la desregularización no siguió el mismo paso que la apertura y frente a este desfase, las empresas se veían sujetas a competir en condiciones desventajosas, ya que el peso de la maquinaria burocrática estatal las ahogaba, con regulaciones en número infinito. Si a eso se agregan costos más altos que en los países desarrollados, en rubros fundamentales como la energía, el crédito, las autorizaciones administrativas, etcétera; se puede percibir cuán negro era el panorama.

La micro y pequeña industria, y aún sectores de la mediana que no tuvieron oportunidad o posibilidad de asimilarse a los grandes consorcios, sufrieron un fuerte descenso de su actividad.

Actualmente el sector industrial manufacturero presenta una dualidad muy marcada. Algunas ramas se han modernizado y son competitivas a nivel internacional; entre ellas la automotriz, la de vidrio, el cemento, la farmacéutica, la electrónica, la metálica básica, las de maquinaria y la informática. Buena parte de estas ramas están representadas en el sector de maquila, al que un régimen especial le ha permitido emplear insumos importados libres de impuestos con fines de reexportación de los productos ensamblados o acabados.

En realidad, más que competidores en el TLCAN o socios interdependientes entre ellos mismos, Canadá y México aparecen como economías complementarias a las necesidades del desarrollo de Estados Unidos.

3.3. DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA A PARTIR DE 1994

Con la firma del TLCAN y en un contexto de apertura, una buena parte del empresariado nacional enfrenta el serio desafío sobre la planta productiva nacional, el mercado y el empleo, donde la tecnología se desarrolla rápidamente, las empresas buscan asociaciones estratégicas para el desarrollo del mercado y se generan mejores productos. Así como mecanismos de comercialización novedosos y más efectivos; además del desarrollo de estructuras y sistemas de información y producción integrados.

La producción industrial se lleva a cabo en la unidad económica capitalista, conocida generalmente como empresa y que tiene por objetivo combinar los factores de la producción mediante los procesos de trabajo, las relaciones técnicas, las relaciones sociales de producción, con el fin de obtener bienes que satisfacen necesidades humanas.

Las principales empresas que operan en nuestro país, de acuerdo con el origen de su capital que la constituye, el número de trabajadores y monto; se clasifican en: micro, pequeña, mediana y gran empresa. Aunque en la actualidad son las grandes empresas (en general, transnacionales) las que dominan la vida económica del país a través de diferentes mecanismos, entre los que sobresalen sus productos, sus marcas, sus precios, su inversión, su publicidad, etc.⁸⁶ Según la división⁸⁷:

LA MICROINDUSTRIA: empresas manufactureras que ocupan de 01 a 30 empleados, Por lo general son empresas de tipo familiar y que necesitan un capital mínimo para iniciar; con una flexibilidad en su operación y su producción no es automatizada. Tiene gran capacidad de subsistencia, no tiene planeación a largo plazo y su mercado es muy pequeño. El dueño es por lo general el administrador y contador del negocio llevando la contabilidad de manera informal que no lo hace sujeto a crédito y tienen problemas de financiamiento casi todo el tiempo. Sus ventas anuales ascienden a 900 mil pesos. En 1994 se contaban con 97 996 establecimientos y en el 2001 con 219 681 establecimientos, teniendo un crecimiento de 2.24%.

INDUSTRIA PEQUEÑA: empresas que emplean directamente entre 31 a 100 empleados. Casi siempre el dueño es el contador y administrador de la empresa; utiliza maquinaria y equipo, absorbe casi toda la Población Económicamente Activa (PEA). Esta industria se basa más en trabajadores que en capital; se dedica a producir bienes de consumo; puede absorber el mercado local, el regional y hasta puede exportar. Sus ventas anuales ascienden a 9 millones de pesos. En 1994 se contaban con 18 070 establecimientos y en el 2001 con 14 013 establecimientos, teniendo un crecimiento de 0.77%.

INDUSTRIA MEDIANA: manufactureras que ocupen entre 101 a 500 empleados. El dueño utiliza personal capacitado para que lleve la administración y contabilidad de la empresa. Surten por lo general a cadenas de tiendas, se adaptan a las condiciones del mercado y tienen participaciones internacionales. Son dinámicos para crear empleos temporales y contribuyen al desarrollo de la economía; utilizan mucha tecnología y se adaptan a los cambios de la misma. Sus ventas anuales ascienden a 20 millones de pesos. En 1994 se contaban con 3 230 establecimientos y en el 2001 con 7 389 establecimientos, teniendo un crecimiento de 2.28%

⁸⁶ Secretaría de Economía <<http://www.siem.gob.mx>>

⁸⁷ Datos de acuerdo con el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999 y que entró en vigor el 1º de abril de ese mismo año. <http://www.siem.gob.mx>

GRANDES EMPRESAS: emplean desde 501 empleados y más; generalmente son filiales a grandes corporaciones; obtienen máximos beneficios sin reinvertir en el país; el personal es multinacional y de amplia rotación. Sus ventas anuales ascienden a más de 20 millones de pesos. En 1994 se contaban con 2 347 establecimientos y en el 2001 con 1 921 establecimientos, teniendo un crecimiento de 0.81%

Ahora bien, el sector industrial cuenta con *la política industrial*⁸⁸ que forma parte de la política económica y que produce diferentes tipos de bienes, que pueden ser: de consumo no duradero, intermedios, duradero y de capital, de acuerdo con el objetivo para el cual fueron creados⁸⁹:

- *Los bienes de consumo no duradero* son los que se consumen inmediatamente o a corto plazo.
- *Los bienes de consumo intermedio o pre-satisfacientes, insumos o materias primas;* son aquellos que ya han sufrido alguna transformación por medio del trabajo humano y que son consumidos en el proceso productivo (no satisfacen necesidades finales) en donde se elaboran bienes de consumo final.
- *Los bienes de consumo duradero* no se consumen una sola vez, duran mucho más tiempo y se van desgastando o depreciando lentamente.
- *Los bienes de capital o bienes de producción* son aquellos que sirven para producir otros bienes y constituyen la base del proceso de industrialización de cualquier país, incluyen la maquinaria, la herramienta y el equipo.

3.3.1. DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

A medida que avanzan los procesos de integración económica, basados en mercados más amplios, se presentan oportunidades de mayores economías a escala; pero esta coyuntura es aprovechada sobre todo por las grandes y medianas empresas.

La situación por la cual atraviesan las industrias micro y pequeñas, es compleja y se contemplan problemas estructurales que han restringido su desarrollo y obstaculizado su introducción eficiente en el proceso de modernización productiva del país.

⁸⁸ Esta política industrial es el conjunto de medidas, acciones o instrumento que realiza o aplica el Estado con el fin de fomentar el desarrollo del sector industrial en sus aspectos productivos, tecnológicos, de empleo, financiamiento y apoyo en general. MENDEZ Morales, José. (2003). *Problemas Económicos de México*, 5ª Edición. Editorial McGrawHill, México p 136

⁸⁹ MENDEZ Morales, José, (2003), *op. cit.*, p. 134.

Estas empresas, independientemente de la naturaleza de su actividad principal, presentan las características históricas que identifican a todas las culturas del mundo desde tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se vuelve sedentario, hace aproximadamente 10 mil años. Desde entonces, el mundo ha observado con algunas variantes, los grandes contrastes que aún observamos en la constitución de las economías sociales; antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos; así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia y otros a prestar servicios de distinta naturaleza.

La micro y pequeña industria, surgida años antes de que se originara el capitalismo industrial, tenía como fuente creadora las necesidades primarias del hombre como: el tallado de la piedra, el trabajo de los metales, la manufactura de prendas de vestir y ornamentales, etc. Así, se formó no sólo como fuente de abastecimiento de bienes para el consumo, sino también como activador del desarrollo de las fuerzas productivas y es básicamente la industria de modestos recursos de donde se apoyó la Revolución Industrial, y con ello la tecnología que hoy desarrollan y fomentan las grandes empresas.

En la actualidad, tanto en los países desarrollados como los subdesarrollados, encuentran un gran paralelismo histórico en la composición de sus estructuras económico productivas; hoy existen los macro o grandes empresarios, pero también los medianos, pequeños y micro empresarios, que se dedican a actividades cada vez más diversificadas en la medida en que la necesidad, la ciencia, la tecnología y la propia sociedad impactan en los grupos sociales regionales, nacionales y mundiales, de distinta manera, transformándolas progresiva y sistemáticamente.

Nos damos cuenta que hoy, como antes, las micro, pequeñas y medianas empresas se complementan, en mayor o menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas, en medio, por lo general, de precarios equilibrios entre ellas. Sin embargo, hoy las micro, pequeñas y medianas empresas presentan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos sociales de su entorno, sufriendo la influencia de las empresas mayores, que por lo general tienden a someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo, o en su defecto, a establecer una interdependencia que puede llegar a ser benéfica, dependiendo del marco jurídico que las regule.

Con la apertura comercial, se inició una transformación en la estructura de las organizaciones productivas que su tendencia sería modernizar a las empresas mexicanas; ya que durante muchos años se dedicaron a producir para el mercado interno y aisladas de la competencia externa, lo que generó una serie de consecuencias como: mercados altamente regulados, falta de inversión tanto en tecnología como en desarrollo de los recursos humanos y finalmente la incapacidad de la gran mayoría de las empresas para insertarse en el mercado mundial.

En este contexto, las modificaciones que se perfilan en la industria mexicana se dan en dos sentidos, por una parte en lo que se refiere a la producción y por otro lado, a las formas de administración que cumplan con las exigencias de calidad que posibiliten que la industria mexicana participe en el mercado global.

En lo que se refiere a la producción se introducen nuevas tecnologías basadas en la microelectrónica tendientes a una mayor automatización, de donde es importante destacar que si bien es cierto que el uso de la tecnología favorece una mayor calidad y regularidad del trabajo, también se requieren de grandes cantidades de inversión para adquirirla y de incorporar mano de obra calificada que estuviera en posibilidades de operarla, condición indispensable para que la industria del país se incorporara en igualdad de condiciones a estos procesos de desarrollo.

Frente a este panorama, que tiene que ver con tiempo y recursos, las empresas mexicanas sobrevivientes tanto en la agricultura, la industria, el comercio ó los servicios deberán analizar sus debilidades y ventajas para delinear una estrategia de modernización que les permita incrementar su productividad y buscar corregir sus desventajas en lo posible. Todo ello suena inicialmente obvio y tal vez hasta sencillo, pero debemos recordar que *"Las tecnologías de la organización se basan en el conocimiento y equipo utilizados para la realización de las tareas"*.⁹⁰ En este sentido, se identifica que las grandes empresas fueron las que tuvieron mayores posibilidades de insertarse en los procesos de la globalización.

En lo que respecta a los micro, pequeños y medianos empresarios, cabe mencionar que iniciaron un proceso de descapitalización con importantes desventajas para competir tanto en el mercado externo como en el interno, debido a la competencia que representa la presencia de productos extranjeros. En otra dimensión de análisis, se enfrentan a problemas propios de nuevas formas de administración y organización; es decir, desde el momento en que la estructura macroeconómica se modifica, las formas de relación que se establecen al interior de los organismos se modifican.

Las pequeñas y medianas empresas mexicanas forman parte del sector industrial gravemente golpeado por la apertura y cuyas repercusiones no se han analizado, aún suficientemente. Hoy por hoy, han sido los más vulnerables de la economía nacional, a quienes ha tocado pagar la factura del proceso de apertura, impulsado en México por el neoliberalismo y pareciera ser que se trata de un sector destinado a desaparecer.

El estrato de la micro y pequeña empresa representó durante el período 1980-1993, entre el 97% y el 98% de los establecimientos dedicados a la manufactura en México. En este contexto, la participación del PIB manufacturero aumentó 25% de 1980 a 1994, representando en forma sostenida alrededor del 23% del PIB Nacional, observándose una contracción del 9.9% de 1992 a 1993, a la que siguió una recuperación que llegó a un crecimiento del 11.7% anual para 1996. Estas cifras

⁹⁰ K. AST, Fernon, (1988). *Administración en las Organizaciones*. Mc Graw Hill, México, p. 215

contrastan con el PIB del sector comercio que registró una reducción del 28% en 1980 a 25% en 1993.⁹¹ El número de empresas del sector manufacturero representó el 92.7% del total de empresas del sector industrial del país en 1980, aumentando su participación a 98.9%, lo que resalta su importancia en el contexto económico nacional.⁹²

Así mientras las grandes empresas no afrontan tan graves problemas como las micro, pequeñas y medianas empresas enfrentan la necesidad de acelerar la innovación tecnológica, contar con mano de obra calificada y fundamentalmente disponer de recursos financieros suficientes para cumplir con las expectativas que el mercado global viene gestando.

En el año de 1997 muchas de las micro, pequeñas y medianas empresas tuvieron un detrimento debido a la falta de financiamiento, capacitación de su personal y desarrollo de tecnología de punta, tuvieron que cerrar sus negocios; lo que representa para el país un procesos de desindustrialización con repercusión en la producción para la demanda interna, desde el momento en que históricamente estas empresas han representado la base de la economía interna del país por ser las que producen para el consumo de la ciudadanía.

Estos efectos movilizados de la economía mundial parecen indicar que a un país como México le es vital tener y mantener un conocimiento crecientemente preciso sobre la naturaleza, las características, la forma de operar y el sentido de las transformaciones de la economía mundial, sin lo cual nos resulta difícil saber cuál es nuestro margen de autonomía real, cuál es la cesión de soberanía a que nos obliga la globalización, y a cambio de qué realizamos tal cesión; con cuáles mezclas de políticas de operación interna podemos ser social y económicamente más eficaces en qué áreas de la producción y de la generación de conocimiento podemos colaborar y con quiénes.

Si se hace un análisis por ramas de actividad (**ver CUADROS 3 al 6**) se observa que en la microindustria en 1997 la fabricación de alimentos es la rama principal, al representar 25.56% de los establecimientos y 21.79% del personal ocupado (buena parte de estos porcentajes se explicaría por el elevadísimo número pequeños comercios). Le siguen en importancia las ramas de fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo, y la fabricación, ensamblado de maquinaria y equipo y accesorios eléctricos, que entre ambas suman 21.11% de los establecimientos y 21.36% del personal. En tercer lugar aparecen las ramas de fabricación de prendas de vestir y de calzado y cuero, conjuntando 13.48% de los establecimientos y 14.87% del personal.⁹³

Aunque los porcentajes varían, la estructura se conserva para la pequeña industria; comienza a modificarse en la mediana y cambia ya en la gran industria, en donde

⁹¹ INEGI. (1997). Sistema de Cuentas Nacionales de México. México.

⁹² INEGI. (1997). Sistema de Cuentas Nacionales de México. México.

⁹³ INEGI. (1997). Sistema de Cuentas Nacionales de México. México.

adquieren mayor importancia las ramas de maquinaria y equipo eléctrico y equipo de transporte. Esto es, se trata de las industrias más orientadas a la exportación. Sin embargo, es importante señalar que las disparidades en el peso de cada rama en los distintos estratos industriales, su composición industrial, hace que el dinamismo que se presenta en ciertas ramas de la gran industria no se pueda transmitir al conjunto.

CUADRO 3

Microindustria: número de establecimientos y personal ocupado, por sector económico (01 a 30 trabajadores, 1997)

Sector Económico	Establecimientos	%	Personal ocupado	%
Fabricación de alimentos	24 202	25.56	83 378	21.79
Elaboración de bebidas	1 815	1.92	8 135	2.13
Beneficio y fabricación de productos de tabaco	18	0.02	102	0.03
Industria textil	1 500	1.58	7 667	2.00
Fabricación de prendas de vestir	8 471	8.95	35 802	9.35
Calzado y cuero	4 287	4.53	21 127	5.52
Productos de madera y corcho	2 671	2.82	11 050	2.89
Fabricación y reparación de muebles no metálicos	5 442	5.75	20 327	5.31
Industria del papel	534	0.56	3 038	0.79
Industria editorial de imprenta y conexas	8 932	9.43	34 020	8.89
Industria química	2 347	2.48	12 526	3.27
Refinación de petróleo y derivados del carbón	125	0.13	708	0.18
Productos de hule y plástico	2 623	2.77	14 749	3.85
Productos de minerales no metálicos	4 481	4.73	18 617	4.86
Industrias metálicas básicas	760	0.80	4 016	1.05
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	16 000	16.90	65 442	17.10
Fabricación, ensamblado y reparación de maquinaria y equipo	3 983	4.21	16 322	4.26
Fabricación, ensamblado y maquinaria, equipo y aparatos y accesorios eléctricos	1 501	1.59	7 446	1.95
Construcción, reconstrucción y ensamblado de equipo de transporte	1 084	1.14	5 121	1.34
Otras industrias manufactureras	3 898	4.12	13 119	3.43
Total	94 674	100.00	382 712	100.00

CUADRO 4

Industria pequeña: número de establecimientos y personal ocupado, por sector económico (31 a 100 trabajadores, 1997)

Sector económico	Establecimientos	%	Personal ocupado	%
Fabricación de alimentos	2 883	15.87	103 069	15.16
Elaboración de bebidas	410	2.26	14 907	2.19

Beneficio y fabricación de productos de tabaco	7	0.04	318	0.05
Industria textil	777	4.28	31 433	4.62
Fabricación de prendas de vestir	2 161	11.90	83 729	12.32
Calzado y cuero	1 150	6.33	42 822	6.30
Productos de madera y corcho	504	2.78	17 655	2.60
Fabricación y reparación de muebles no metálicos	743	4.09	25 928	3.81
Industria del papel	282	1.55	11 149	1.64
Industria editorial de imprenta y conexas	1 019	5.61	37 330	5.49
Industria química	1 020	5.62	41 959	6.17
Refinación de petróleo y derivados del carbón	68	0.37	2 682	0.39
Productos de hule y plástico	1 378	7.59	54 629	8.04
Productos de minerales no metálicos	800	4.40	28 631	4.21
Industrias metálicas básicas	311	1.71	11 957	1.76
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	2 630	14.48	92 688	13.64
Fabricación, ensamblado y reparación de maquinaria y equipo	641	3.53	23 134	3.40
Fabricación, ensamblado y maquinaria, equipo y aparatos y accesorios eléctricos	550	3.03	22 480	3.31
Construcción, reconstrucción y ensamblado de equipo de transporte	334	1.84	14 490	2.13
Otras industrias manufactureras	494	2.72	18 766	2.76
<i>Total</i>	<i>18 162</i>	<i>100.00</i>	<i>679 756</i>	<i>100.00</i>

CUADRO 5

Industria mediana: número de establecimientos y personal ocupado, por sector económico (101 a 500 trabajadores, 1997)

Sector económico	Establecimientos	%	Personal ocupado	%
Fabricación de alimentos	459	13.09	69 915	12.76
Elaboración de bebidas	92	2.62	15 120	2.76
Beneficio y fabricación de productos de tabaco	6	0.17	968	0.18
Industria textil	219	6.25	35 361	6.45
Fabricación de prendas de vestir	502	14.32	78 660	14.35
Calzado y cuero	155	4.42	23 695	4.32
Productos de madera y corcho	71	2.03	11 476	2.09
Fabricación y reparación de muebles no metálicos	102	2.91	16 109	2.94
Industria del papel	106	3.02	17 081	3.12
Industria editorial de imprenta y conexas	148	4.22	21 937	4.00
Industria química	260	7.42	40 782	7.44
Refinación de petróleo y derivados del carbón	15	0.43	2 542	0.46
Productos de hule y plástico	270	7.70	41 300	7.54
Productos de minerales no metálicos	120	3.42	18 386	3.35

Industrias metálicas básicas	52	1.48	8 667	1.58
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	368	10.50	56 765	10.36
Fabricación, ensamblado y reparación de maquinaria y equipo	116	3.31	17 976	3.28
Fabricación, ensamblado y maquinaria, equipo y aparatos y accesorios eléctricos	210	5.99	33 714	6.15
Construcción, reconstrucción y ensamblado de equipo de transporte	136	3.88	22 194	4.05
Otras industrias manufactureras	99	2.82	15 401	2.81
<i>Total</i>	<i>3 506</i>	<i>100.00</i>	<i>548 049</i>	<i>100.00</i>

CUADRO 6

Industria grande: número de establecimientos y personal ocupado, por sector económico (501 y más trabajadores, 1997)

<i>Sector económico</i>	<i>Establecimientos</i>	<i>%</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>%</i>
Fabricación de alimentos	316	11.32	193 585	9.58
Elaboración de bebidas	147	5.27	102 623	5.08
Beneficio y fabricación de productos de tabaco	9	0.32	8 374	0.32
Industria textil	153	5.48	85 263	4.22
Fabricación de prendas de vestir	367	13.14	238 977	11.82
Calzado y cuero	82	2.94	51 194	2.53
Productos de madera y corcho	44	1.58	19 454	0.96
Fabricación y reparación de muebles no metálicos	37	1.33	17 771	0.88
Industria del papel	73	2.61	39 618	1.96
Industria editorial de imprenta y conexas	66	2.36	28 214	1.40
Industria química	185	6.63	116 588	5.77
Refinación de petróleo y derivados del carbón	3	0.11	1 085	0.05
Productos de hule y plástico	160	5.73	80 911	4.00
Productos de minerales no metálicos	101	3.62	66 001	3.26
Industrias metálicas básicas	61	2.18	52 467	2.60
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	192	6.88	105 191	5.20
Fabricación, ensamblado y reparación de maquinaria y equipo	54	1.93	31 960	1.58
Fabricación, ensamblado y maquinaria, equipo y aparatos y accesorios eléctricos	442	15.83	515 015	25.48
Construcción, reconstrucción y ensamblado de equipo de transporte	192	6.88	193 635	9.58
Otras industrias manufactureras	108	3.87	75 609	3.74
<i>Total</i>	<i>2 792</i>	<i>100.00</i>	<i>2 021 535</i>	<i>100.00</i>

FUENTE: INEGI, (1997), Sistema de Cuentas Nacionales de México, México.

El análisis de las razones de esa composición rebasa ampliamente el espacio de este trabajo, pero baste notar que el nivel de los meros datos sobre establecimientos, peso de las ramas en cada estrato y capacidad de absorción de empleo, el comportamiento reciente de la industria mexicana ha agudizado la llamada heterogeneidad estructural del aparato productivo nacional, con sus consecuencias de desarticulación y permanencia de los rasgos de atraso tecnológico en la micro y pequeña industria. En estas condiciones, el crecimiento que pueda registrarse en las manufacturas, tomadas de manera global, no se expresará en una reactivación del empleo igualmente significativo.

3.3.2. LOS PROBLEMAS DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

En México existen problemas estructurales que dificultan el adecuado desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas; fenómeno que no es privativo de nuestro país, dado que es posible analizarlo en casi todos los países del mundo.

Estas micro, pequeñas y medianas empresas, y en general las industrias de México padecen los efectos de la globalización de la economía y las finanzas internacionales que imponen nuevas reglas para las que no estamos aún preparados, además de las inadecuadas y parciales políticas gubernamentales que impiden la consolidación de empresas de los diferentes sectores. Entre los problemas más importantes relativos a éstas destacan los siguientes:⁹⁴

- a) Una inadecuada articulación de nuestro sistema económico, que favorece, casi prioritariamente, a las grandes y muy grandes empresas y corporaciones.
- b) Políticas gubernamentales inadecuadas y corrupción administrativa de funcionarios del sector público.
- c) Falta de financiamiento o carestía del mismo y tasas de interés no competitivas.
- d) Una inapropiada infraestructura técnico-productiva y carencia de recursos tecnológicos; además de la falta de servicios públicos no competitivos en calidad, precio e infraestructura.
- e) La casi nula aplicación de adecuados sistemas de planificación empresarial y la competencia desleal del comercio informal.
- f) La globalización y las prácticas comerciales desleales de empresas de los países signatarios del TLCAN.
- g) La carencia de una cultura empresarial de los empresarios mexicanos.

⁹⁴ http://gaceta.eddhtu.gob.mx/Gaceta/2000_jul/20000725.html

- h) La indefinición de una política industrial y una política fiscal no promotora del desarrollo.
- i) El mercado interno deprimido no propicio para tomar ventajas de economías de escala.
- j) Falta de apoyos e incentivos para la micro, pequeña y mediana industria.
- k) Regulaciones ambientales y ecológicas más estrictas y costosas que las de nuestros socios comerciales.

Si consideramos que el objetivo principal de la *política monetaria y crediticia*⁹⁵ es colaborar con el desarrollo económico y social del país, es evidente que dicha política es un fracaso, porque no ha logrado la tan deseada estabilidad monetaria interna como lo demuestran las devaluaciones del peso con respecto al dólar y que estas devaluaciones siempre tienden ir a la alza. (ver GRÁFICA 10).

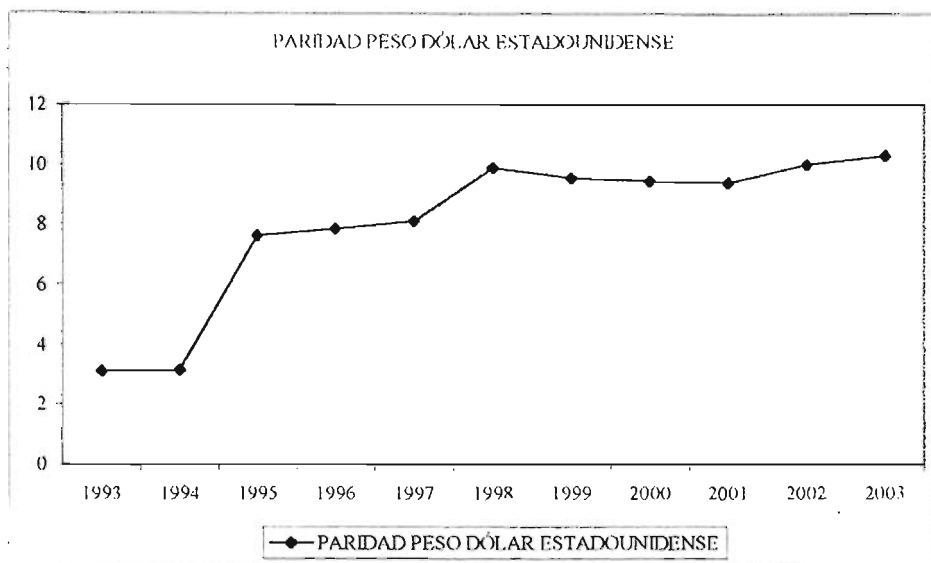
Aquí se puede ver que el sistema financiero mexicano no responde a las necesidades del aparato productivo y de distribución nacional, no cumpliendo con sus funciones. Con la nacionalización de la banca en los años ochentas se pretendía hacer llegar créditos baratos y en forma oportuna a las micro, pequeñas y medianas empresas; sin embargo, no sucede así, ya que los créditos son caros y escasos. Lo que provoca que los inversionistas recurran al financiamiento no bancario (Bolsa de Valores y casas de bolsa), mediante la colocación de aceptaciones bancarias, obligaciones y papel comercial. Lo anterior contrasta con la disponibilidad de préstamos y sus bajos costos, que son las prácticas bancarias de los Estados Unidos y Canadá, así como su asignación basada en la factibilidad del proyecto.

Desde la apertura de nuestras fronteras que empezó en 1985 con la adhesión de México al GATT y en 1994 a la firma y aplicación del TLCAN, se estima que el 60% de la planta productiva nacional establecida de las micro, pequeñas y medianas industrias se vio obligada a cerrar sus establecimientos debido a la obsolescencia de sus equipos, al atraso tecnológico y sobre todo a la ausencia de una política industrial que la respaldara.

En México, a diferencia de lo que hacen en los países desarrollados, se le retiró el apoyo a la micro, pequeña y mediana industria por los dudosos manejos que tuvo la banca de fomento y la errónea idea de ser los campeones del libre mercado, incluso más que nuestros socios comerciales, dejando a estas industrias abandonadas a la corrección del mercado, que ha originado su inminente y progresiva desaparición.

⁹⁵ La política monetaria y crediticia opera específicamente a través de los siguientes factores: la oferta de crédito en relación a su demanda; el proceso de crédito; el volumen del dinero y la liquidez general de la economía. Tales factores tendrán una importancia variable según sea la estructura económica y financiera de un país, de la cual dependerá también la efectividad de los controles monetarios.// MARTÍNEZ LE CLANICHE, Roberto, (1970). Curso de la teoría monetaria y del crédito, 2ª Edición, Editorial UNAM, México, p. 193.

GRAFICA 10



FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS. BANCO DE MEXICO.

Ahora bien, en nuestro país la cantidad de empresas transnacionales ha crecido de forma importante, ya que en 1979 se encontraban registradas 4 138 empresas con capital extranjero, tanto de forma minoritaria como totalmente extranjeras; en 1981 creció a 5 982; en 1984 a 6 600 empresas. Para 1986 ya había 6 978 empresas con capital extranjero; en 1990 había 8 mil y para el 2001 se registraron 22 mil empresas transnacionales. Estas empresas repatriaban el 70% de las ganancias a sus matrices y naciones de origen.⁹⁶

La importancia de las empresas transnacionales en México así como la IED que controlan más del 50% del capital total de estas empresas y que se localizan en las ramas más dinámicas de la economía se plantea a continuación, según Juan Antonio Zúñiga⁹⁷:

“Gran parte del poder de decisión económica del país se concentra en las empresas transnacionales, dominan ramas estratégicas de la economía, cuentan con las políticas proteccionistas del Estado, determinan el nivel de los precios de la producción y por si fuera poco, también del consumo, todo les beneficia: ellas venden, ellas compran, ellas elevan los precios, ellas eliminan o absorben a las

⁹⁶ ZUÑIGA Juan Antonio, 12 marzo 1979, *La economía nacional sujeta al interés de las empresas extranjeras*, en *Proceso*, N° 123, México, p.22

⁹⁷ ZUÑIGA Juan Antonio, 12 marzo 1979, *op. cit.*, p.22

pequeñas y medianas empresas, ellas crean escasez ficticia, en fin ellas dominan todo el panorama”

Por otro lado la industria provee un dinamismo impresionante en las exportaciones, pero no significa con esto que, la industria mexicana sea competitiva en la exportación, recordemos que la mayoría de las exportaciones las realizan las empresas transnacionales.

En el censo industrial de 1971 se reportó un total de 118,740 establecimientos de la industria de transformación, de los cuales el 64.4% son industrias medianas y pequeñas, el 34.92% talleres y artesanías y sólo el 0.44% equivalen a 523 industrias con capital contable mayor de 25 millones de pesos.⁹⁸

Lo primero que se puede hacer sobre la estructura industrial nacional y los efectos del TLCAN a diez años de entrar en vigor, es la notable asimetría entre el empleo y el número de establecimientos, es decir, la capacidad de absorción de mano de obra por cada estrato.

Después de la crisis desatada en diciembre de 1994 y del llamado el "error de diciembre" y sus consecuencias la demanda interna, el desempleo y los bajos salarios entraron en un círculo vicioso que deprimió el mercado interno y retroalimentó negativamente sus causas. Esto resultó en economías de escala más bajas que aumentaron los costos de producir, disminuyeron los precios e hizo inviables nuevas inversiones para el mercado local. En realidad el mercado interno, como tal, desapareció ya que llegaron competidores internacionales que establecieron nuevos parámetros de competencia.

En cuanto a la distribución del número de establecimientos (**ver CUADRO 7**), en 1994 la microempresa absorbía 80.7% de los establecimientos manufactureros del país, la pequeña industria eran de 14.4%, la industria mediana absorbía 2.8% de los establecimientos, con estos datos, observamos que 95.1% de los establecimientos industriales está compuesto por unidades que en términos generales se definen por su precariedad y consecuente baja productividad. Estos rasgos contrastan con el de la gran empresa, que con 2.1% de los establecimientos absorbe 53.3% del personal empleado. Una interpretación inmediata de estas cifras nos puede conducir a la confirmación de que es la debilidad productiva de estos estratos fabriles lo que explica que, a pesar de su número, su potencial para crear empleos se encuentre sumamente desaprovechado.⁹⁹

Para el año 2001, la situación no cambia mucho, excepto que los porcentajes para la micro, pequeña y la gran industrias. Una explicación de ello es que la crisis afectó esencialmente a los establecimientos menos equipados y que enfrentaban condiciones de mercado más precarias. La recuperación se habría presentado como

⁹⁸ INEGI, (1999), Censos económicos, México.

⁹⁹ INEGI, (1999), Censos económicos, México

centrada en los establecimientos de mayor escala, lo que a su vez estaría denotando un reforzamiento de las tendencias concentradoras de la industria, y el papel coyunturalmente favorable que habría desempeñado la posibilidad de acceso a los mercados internacionales con la que contó la gran empresa.

CUADRO 7

COMPOSICION DEL SECTOR EMPRESARIAL EN MÉXICO

TAMAÑO DE EMPRESA	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
MICRO	97,996	116,249	93,201	94,674	186,405	210,279	221,875	219,681
PEQUEÑA	18,070	19,249	16,657	18,162	30,608	14,820	15,061	14,913
MEDIANA	3,230	3,381	3,247	3,506	5,007	7,303	7,398	7,389
GRANDE	2,347	2,447	2,416	2,792	3,682	1,838	1,900	1,921
TOTAL	121,643	141,434	115,521	119,134	225,702	234,240	246,234	243,904

FUENTES: CENSOS ECONOMICOS, INEGI (2003)

El análisis de las razones de esa composición de sobre establecimientos, peso de las ramas en cada estrato y capacidad de absorción de empleo, el comportamiento reciente de la industria mexicana ha agudizado la llamada heterogeneidad estructural del aparato productivo nacional, con sus consecuencias de desarticulación y permanencia de los rasgos de atraso tecnológico en la micro y pequeña industria.

En estas condiciones, el crecimiento que pueda registrarse en las manufacturas, tomadas de manera global, no se expresará en una reactivación del empleo igualmente significativa.

Ahora bien, los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más débil de la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo general, de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas.

Ya no se plantea la industria como una cadena de procesos que llevan de la materia prima al producto final en un solo espacio, ni los países se dividen en productores de bienes y proveedores de materias primas; sino que se está llevando a un nuevo orden internacional en el que la industria se transforma en la producción fraccionada, en la fabricación de unas partes que fluyen de acuerdo a una lógica que nos rebasa muchas veces ya que una materia prima nacional va y vuelve a través de los diversos fragmentos de la cadena productiva en diferentes establecimientos y a través de varios países, para llegar por fin al mercado como producto de importación.

La estructura tradicional de empresas familiares en México es sólo una de las cinco aristas que caracterizan a nuestro país y que inhiben o facilitan la inserción de nuestra economía en el mundo globalizado. En particular, podemos identificar las siguientes cinco dimensiones para ubicar el atractivo específico de México frente a otras naciones: el grado de desarrollo institucional, la disponibilidad del capital humano y movilidad del talento, la estructura familiar de las empresas mexicanas, la generación de conocimiento específico y el acceso al capital.

Si bien es cierto que todo lo anterior no resume toda la problemática o las circunstancias de las micro, pequeñas y medianas empresas en nuestro país, sí reflejan el panorama, no tan positivo que se nos ha querido presentar en los diferentes informes gubernamentales. Nuestros empresarios, incluyendo a muchos de los grandes, no esperaban la apertura del país al comercio internacional; acostumbrados al proteccionismo gubernamental que durante décadas se patentizó, no se encontraban preparados para enfrentar los retos que significa competir, incluso dentro de nuestra propia economía, con empresarios mejor adaptados a los bruscos cambios de un mercado cada vez más dinámico y complejo.

3.3.3. LA GLOBALIZACIÓN Y SU IMPACTO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

La transición de las economías de mercados cerradas al "nuevo" sistema internacional de las economías globalizadas, ha traído consigo cambios importantes tanto en las estructuras del mercado como en los sistemas financieros mundiales cambios que aún están en franco proceso de perfeccionamiento, si es que este

puede ser posible, pero que ha significado una carrera contra el tiempo y contra la preparación.

En otro orden de ideas en torno a la globalización de las finanzas y la economía, resulta interesante destacar que en nuestro país, la carencia casi generalizada de una cultura empresarial.

Las características de los micro, pequeños y medianos empresarios, independientemente de la calidad de sus productos y/o servicios, les impide en la actualidad y de manera significativa, ser más competitivos en el ámbito local, regional, nacional o internacional.

En la actualidad, vivimos un mundo de economías entrelazadas; de sistemas de normas y convenios internacionales que supuestamente regulan las actividades comerciales e incluso las políticas que tienden a uniformar tanto la calidad de las empresas, como sus productos, servicios y procesos productivos; así como las cualidades deseables de los dirigentes empresariales y del personal de las organizaciones.

En este contexto, el comercio global opera bajo el supuesto del aseguramiento de la calidad en las relaciones entre productores, comercializadores y prestadores de servicios, con el interés o intención de hacer más duraderas las relaciones comerciales, siempre y cuando se de cumplimiento tanto a las especificaciones de los tratados comerciales como a los sistemas de normas en ellos inscritos.

Hoy en día existe la tendencia de que muchos de los países de distintas latitudes se agrupan y constituyen en bloques económicos que promueven y establecen, por conveniencia propia, la formulación e interpretación de sistemas propios de normas de calidad a las que deben sujetarse aquellos individuos u organismos que pretendan competir comercialmente, científica, tecnológica y culturalmente, con ellos. Esta medida tiene por objeto asegurar, como supuesto fundamental, un intercambio de calidad que sólo abrirá paso a aquellos productos o servicios que reúnen los requisitos de las normas y convenios establecidos. Por tanto, quien desee participar en el comercio global, tiene que demostrar, a través de la certificación de diferentes aspectos de su empresa (administración, procesos productivos, productos, servicios, etc.), que es merecedor de ello.

Cada bloque comercial y los países que lo integran, establecen tratados comerciales y diplomáticos con otros países y/o bloques de países, precisando la naturaleza, características, cuantía, y los productos y los servicios que están dispuestos a intercambiar, así como las formas de comercialización a las que se sujetarán, tanto como las condiciones en las que habrán de darse los intercambios comerciales.

Sin embargo, como es notorio, las relaciones políticas y comerciales no están exentas de la especulación y con frecuencia de la mala fe o la conveniencia política

de por medio, de parte de algunos de los gobiernos de países, que con el pretexto de proteger a sus productores y prestadores de servicios, manipulan, con ventaja para ellos, los tratados y las relaciones establecidas en ellos, en demérito de los otros participantes; tal es el caso de los Estados Unidos de Norteamérica con México y Canadá, a los que se les impone una hegemonía, violando con frecuencia los convenios o tratados establecidos entre ellos.

En este sentido, el comercio internacional de la actualidad, pese al entrelazamiento de las economías, no está al margen de la búsqueda de hegemonía política y económica de los países poderosos.

Por ello, la gran dificultad que tienen las empresas y los empresarios de países menos desarrollados y poderosos, para ajustarse a las situaciones internacionales, en defensa de sus intereses.

Si bien puede pensarse que el establecimiento de normatividades rígidas tiende a proteger a empresarios que invierten importantes sumas de dinero para generar y aplicar tecnologías que facilitan el desarrollo de productos y servicios de calidad, de aquellos que no lo hacen y que arriesgan poco, la verdad es que también se cierran las oportunidades de quienes queriendo, no pueden allegarse los recursos financieros para estar a la altura de aquellos.

En la globalización, las grandes y las muy grandes empresas, han venido desplegando estrategias, no sólo como medida precautoria para contrarrestar los efectos de la competencia de medianas, pequeñas y micro empresas que son capaces de generar productos y servicios de gran calidad, que compiten exitosamente con los de ellos, sino como alternativa para predominar y ejercer influencia en los mecanismos internacionales de los mercados, así como en los gobiernos de los países menos poderosos.

Desde el punto de vista productivo, la globalización está construyendo no un espacio de homogeneización, sino uno de diversificación de las especializaciones por ejemplo: Alemania se especializa en la química y en ciertos equipos profesionales; Estados Unidos en aeronáutica, computación y servicios financieros; Japón y socios del sudeste asiático, en automóviles y electrónica masiva, etc. Los resultados de las políticas implícitas y explícitas en relación con la investigación en ciencia y tecnología, en diferentes países, muestran también patrones claramente diferenciados de actividad científica.

En México damos espacio casi sólo al equilibrio macroeconómico y no lo damos a un programa vigoroso de desarrollo.

Como no hay este desarrollo, continuamos con una economía precaria, débil, que requiere del continuado apoyo de un capital financiero externo que nos evalúa continuamente para decidir si nos extiende o no ese apoyo.

Con el propósito de ser evaluados de la mejor manera posible, hacemos lo que sea por alcanzar el equilibrio macroeconómico, en los términos en que venimos haciéndolo, dejando nuevamente una estrechez inmensa a las posibilidades de desarrollo. Es aquí donde el gobierno de México deberá redoblar esfuerzos para conseguir que los beneficios macroeconómicos logren impactar nuestra microeconomía donde las micro, pequeñas y medianas empresas tratan de percibir una mejora en su condición de competitividad como producto de la globalización. De hecho, existen críticos que opinan que el beneficio del comercio internacional excluye a los pequeños empresarios, consagrando los intereses de las grandes transnacionales en detrimento de los productores nacionales de menor tamaño.

Pero todavía hay otros requerimientos o más condiciones previas. Necesitamos un acuerdo nacional y esto no sólo es un asunto de los partidos políticos, sino también de las organizaciones sociales, entre ellas las de los empresarios, pues éstos tienen que aprender a asumir responsabilidades con la nación y con la sociedad, más allá de ser eficientes e innovadores en el plano económico y productivo.

3.4. LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MEXICO DESPUES DE ENTRAR EN VIGOR EL TLCAN

La importancia del Sector Manufacturero se acentuó en México en 1980 al reorientarse la política de comercio exterior al impulso de exportaciones no petroleras. Las empresas manufactureras al responder a esta política quedaron expuestas a diferentes presiones, tales como la globalización de la economía y al incremento de la competencia como resultado del ingreso de México a la zona de Libre Comercio de Norteamérica.

Para analizar la situación del comercio exterior del país, se deben comparar de manera cuantitativa el monto de las importaciones y exportaciones de mercancías, que se encuentran registradas en la balanza comercial. La información registrada en este rubro se refiere al valor total expresado en millones de dólares (m.d.) de las exportaciones e importaciones, saldo de la Balanza Comercial de México, los fletes y seguros.

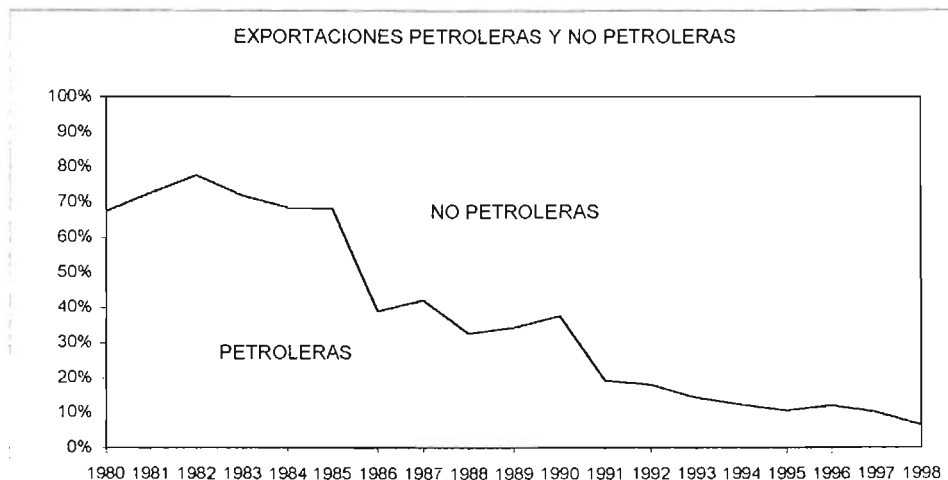
Un factor importante que afecta en forma negativa el comercio exterior de nuestro país es el intercambio desigual desfavorable, que consiste en que los productos que vendemos al extranjero (como el petróleo) tienen precios bajos y tienden a bajar más y el elevado precio de las importaciones. Este intercambio favorece ampliamente a los países desarrollados en perjuicio de los países atrasados y dependientes como el nuestro.

De hecho podemos observar (ver *GRAFICA 11*) que la brecha de las exportaciones petroleras de 1980 a 1998 se ha reducido en un 60% aproximadamente, dándonos un crecimiento a nuestras exportaciones no petroleras. De hecho en 1988, la caída de las exportaciones petroleras fue de 32.66% comparativamente con las del año

anteriores que fueron de 42.11%, trayendo con esto un aumento de las exportaciones no petroleras del 67.34% en 1988 comparadas con las del año anterior que fueron de 57.89%. Debido a que México empieza a ampliar sus mercados y a diversificar sus productos no petroleros.¹⁰⁰

En 1991 vuelven a caer las exportaciones petroleras en un 19.13% comparadas con las del año anterior que fueron de 37.65% y por ende las exportaciones no petroleras crecieron en un 80.87% comparadas con las del año anterior que fueron de 62.35%.¹⁰¹ Debido a que México abre por completo su economía y sus mercados, al mismo tiempo, no hemos diversificado nuestras exportaciones, lo que provoca que sigamos vendiendo materias primas que tienen muchos competidores a nivel internacional. Las exportaciones aumentaron en un 300% bajo el TLCAN de 1994 a 200, pasaron de 51.9 mil m.d. en 1993 a 160.7 mil m.d. en 2002.¹⁰²

GRAFICA 11



FUENTE: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, BANCO DE MEXICO E INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFIA E INFORMATICA

Durante estos 10 años de TLCAN México presume que excedió sus exportaciones, teniendo un superávit comercial con Estados Unidos. Las empresas exportadoras son pocas y están desconectadas del resto de la economía, ya que no tienen efecto de arrastre sobre sus cadenas productivas ya prácticamente casi todo importan, “son islas exitosas en un país estancado”.

¹⁰⁰ INEGI, (2003), Censos económicos, México.

¹⁰¹ INEGI, (2003), Censos económicos, México.

¹⁰² INEGI, (2003), Censos económicos, México.

El 45% de las exportaciones mexicanas son maquila, teniendo sólo 2.97% de sus insumos mexicanos (no incluye la mano de obra, incluyéndola sería del 18%). El 42 % de las manufacturas no maquiladoras que incluyen mano de obra tiene aproximadamente 30% de contenido nacional. Sólo el 13% tienen alto contenido mexicano (4% metales y agropecuarios, y 9% petróleo).¹⁰³ Antes de iniciar la apertura comercial en 1982 las exportaciones manufactureras no maquiladoras contaban con el 91% de contenido nacional. Esto implica que a pesar del aumento en las exportaciones la economía mexicana ha crecido poco

En cuanto a las importaciones de esta industria, la distribución es la siguiente: 12% en bienes de consumo, 66% en bienes intermedios y 22% en bienes de capital. A medida que la recuperación de la inversión y del consumo nacional sean un hecho y se cuente con un tipo de cambio estable se impulsará el crecimiento de las importaciones de manera paulatina.¹⁰⁴ El ritmo de las importaciones ha sido creciente en la industria extractiva, situación que obedece a las mayores importaciones de gas natural y de otros productos petrolíferos gracias a la virtual descapitalización de PEMEX, pero sobre todo por la compra de maquinaria y tecnología adecuada para los proyectos tanto de exploración como de explotación minera.

La balanza comercial de México ha ido en aumento casi continuo con la región de América del Norte hasta inicios del nuevo milenio, cifras que no se asemejan a los intercambios tenidos con ninguna otra área geográfica del mundo y por el contrario, si refleja en alguna medida el grado de dependencia de nuestro país sobre todo hacia la economía estadounidense y en general, el déficit de intercambio de México hacia las economías del norte.

El comercio y la inversión extranjera ha crecido tanto en México como en Canadá muy significativamente, pero en ambos es Estados Unidos el factor clave y determinante para dicho crecimiento. En general, México y Canadá parecen surgir con una dependencia económica mayor de Estados Unidos y la pregunta que hay que hacerse es si esta dependencia tiene diferencias específicas para cada uno de estos dos países.

Ahora bien, aquí sería bueno preguntarnos si debería México exigir reciprocidad con Estados Unidos, ya que México siempre ha perdido en el intercambio a nivel de balanza de comercial. Estados Unidos por su parte dice tener reciprocidad económica con México, utilizando el argumento de México ha tenido un superávit en balanza comercial con Estados Unidos, lo significa que para Estados Unidos ellos son lo que pierden en el intercambio con México. Después de la firma del TLCAN, la balanza de México con Estados Unidos a diez años que lleva dicho tratado, ha crecido de 1990 a 2003 (ver **GRAFICA 12**)

Se presume del superávit comercial con Estados Unidos, pero este se debió principalmente a las maquiladoras y el petróleo, cuyas dinámicas son independientes

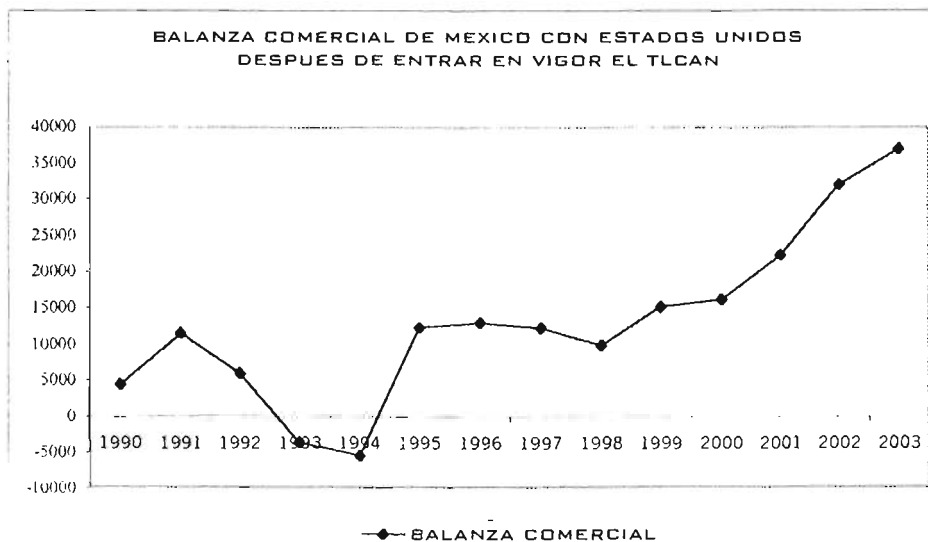
¹⁰³ INEGI, (2003). Censos económicos, México

¹⁰⁴ INEGI, (2003). Censos económicos, México

al TLCAN. Lo anterior hace evidente que resulta exagerado decir que México sea convertido en una potencia exportadora manufacturera debido al TLCAN. En realidad durante el TLCAN el 54% de las exportaciones ha sido de la producción de petróleo y maquilas y éstas exportaciones no han generado un crecimiento general en las economía mexicana. Las exportaciones mexicana hacia el mercado estadounidense ha sido creciente en un 13% anual aproximadamente.¹⁰⁵ Hay que tomar en cuenta que muchas de las exportaciones a Estados Unidos son realizadas por transnacionales estadounidenses, las cuales en realidad están realizando operaciones intrafirma, tal es el caso de las manufacturas de las que destacan las de la industria automotriz y de autopartes, ya que los productos exportados derivan de operaciones de plantas de capital mayoritario extranjero, vinculadas al ensamblaje o maquila de partes y que junto con el de alimentos y químicos, aportan la mitad de las exportaciones manufactureras.

Todo esto simplemente evidencia que lo que México contablemente haya ganado en balanza comercial, fue ampliamente reabsorbido en las relaciones con Estados Unidos, tomando en cuenta las balanzas de servicios y de capitales.

GRAFICA 12



FUENTE: BANCO DE MEXICO (2003) LECCIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE PARA LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE.

¹⁰⁵ INEGI, (2003), Censos económicos, México

Por ello se debe exigir reciprocidad a Estados Unidos, es decir reciprocidad con un país con el que se mantiene relaciones asimétricas y términos de comercio que tienden a ser cada día más desfavorables para México.

Respecto a los vínculos comerciales entre México y Canadá encontramos, como hay una fluctuación más o menos constante entre exportaciones e importaciones, que dan una balanza comercial deficitaria por parte de México, debido al alto índice de importaciones. La inversión canadiense acumulada a partir de 1994 asciende a 4,407.4 m.d. y equivale al 3.7% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y junio de 2003.¹⁰⁶

Ahora bien, México figura como el tercer abastecedor más importante del mercado canadiense, superado sólo por Estados Unidos y China y en el 2003, más de 1,200 compañías de capital canadiense hacen negocios en nuestro país. Si se toma en cuenta que el sector exportador contribuye con 34% del PIB de México y que tres de cada cinco empleos están ligados a dicho sector, es fácil deducir que, estos datos estadísticos demuestran claramente que la proporción del intercambio con Canadá, la sinergia comercial y en materia de inversión es de gran magnitud.

De acuerdo a lo antes mencionado, se puede decir que si bien es cierto que el modelo de desarrollo neoliberal incorpora al país a procesos de globalización como parte de la modernización, queda pendiente recuperar un sin número de acciones que los países desarrollados han realizado para que su proyecto alcance los resultados planeados, entre otras acciones pueden encontrarse las de capacitación de los recursos humanos, protección de los recursos naturales, incorporación de tecnología de punta así como programas de desarrollo diferenciado de acuerdo a los contextos socioculturales que la diversidad del país nos presenta.

Las políticas de desarrollo económico y social bajo la perspectiva de la globalización planteadas en la década de los noventa, representó cambios importantes para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas tanto en lo que respecta a su estructura orgánica como en la posibilidad de condiciones para dar respuesta a las demandas que esta vertiente venía imponiendo.

En este sentido, es importante considerar que paulatinamente se han presentado cambios organizacionales tendientes a mejorar la productividad, la satisfacción del cliente y las relaciones laborales, "dentro de estos cambios se encuentran las nuevas disposiciones y organización de máquinas, producción en grupos de trabajo o células de producción, los sistemas justo a tiempo, los parámetros de calidad, etc."¹⁰⁷

Los modelos de la nueva organización industrial están fundamentados en empresas multi-productoras, con estrategias más complejas asociadas con la producción, la publicidad, el control de la distribución, la investigación y desarrollo, el financiamiento y en general con sistemas de producción y administración enfocados a la producción

¹⁰⁶ INEGI (2003). Censos económicos, México

¹⁰⁷ DOMÍNGUEZ Lilia y Flor Brown Grossman, (Oct-Dic,1999), *La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial*, en: Revista Investigación Económica Num. 222, México, p.85-89

de una creciente variedad de productos aprovechando las ventajas de las economías de alcance.

Dado el incremento de los índices de concentración en el mercado, el escenario que se presenta es que la contribución del pequeño empresario disminuya debido al incremento que ha tenido la industria manufacturera mexicana, en la participación en el valor agregado. Los gigantes en contraste, la aumentaron de 61 a 69% e 1999.¹⁰⁸

Estas tendencias se deben en parte a que los establecimientos gigantes por lo que a menudo forman parte de empresas con varias plantas, en tanto, éste no es el caso de las empresas pequeñas y medianas. Por otra parte, debe mencionarse la insuficiencia de redes industriales que las protejan de la inestabilidad económica.¹⁰⁹

El proceso de globalización de la economía mundial, la firma de los acuerdos de la Ronda de Uruguay y la tendencia creciente a la liberación del comercio mundial. Así como el paradójico "cierre de fronteras" de las grandes economías mundiales, Estados Unidos y Japón, han impuesto a la planta productiva nacional mexicana una serie de condicionantes para su supervivencia.

Por último, hoy día existe una enorme distorsión en la economía internacional. Virtualmente todos los países del mundo están luchando por lograr un crecimiento impulsado por las exportaciones. Evidentemente esto es insostenible, porque no todos pueden ser vendedores, alguien tiene que comprar. Ahora bien, el mayor comprador es Estados Unidos y en algún momento los estadounidenses tendrán que empezar a ahorrar y el resto del mundo tendrá que comprar más. La lección es que las grandes economías y los países en vías de desarrollo necesitan dirigir sus políticas hacia la creación de una base que lleve al "crecimiento impulsado por la demanda interna".

3.5. LA INDUSTRIA MAQUILADORA

A lo largo de las décadas pasadas han aparecido ciertos elementos en el paisaje industrial mexicano que no responden a los requerimientos nacionales del desarrollo, sino a las necesidades específicas de otros mercados o de los capitales foráneos. Tal es el caso de la industria maquiladora.

La crisis de la política de sustitución de importaciones a lo largo de casi cuatro décadas registró un incremento constante de la economía nacional, superior a 6% anual, impulsó una industrialización que aspiraba a abastecer la demanda interna de bienes de consumo y a consolidar una industria básica y que dependió de la inversión pública privada.¹¹⁰

¹⁰⁸ INEGI. (2003). Censos económicos, México.

¹⁰⁹ DOMÍNGUEZ Lila y Flor Brown Grossman. (Oct-Dic.1999). *op.cit.* p.89

¹¹⁰ BAENA Paz, Guillermina. (2005). *Estructura Socioeconómica de México*. Quinta Reimpresión, Editorial Publicaciones Culturales, México. p.64

Pero, la industria maquiladora se convierte, a partir de los años ochenta, en uno de los ejes que sostiene este nuevo modelo de desarrollo: en la actividad productiva más dinámica de la economía nacional, la que registra la más alta tasa de crecimiento, la mayor generadora de empleos productivos, la responsable de una parte considerable de la exportación manufacturera y al dispersarse por el territorio nacional va a conformar una nueva geografía industrial en México.

De hecho, la maquila se transforma en la principal característica del proceso de industrialización del país y llega a ocupar a la cuarta parte de la fuerza de trabajo de la industria manufacturera.

Esta industria se promueve desde mediados de los años sesenta como una actividad industrial de excepción, que se localizaría en las zonas francas de la frontera norte, libre de impuestos, dado que su producción se destinaría al mercado externo y ayudaría a mantener la mano de obra que ya no emigraría a Estados Unidos, al cancelarse en 1965 el "programa bracero"¹¹¹ que permitía la presencia de la mano de obra temporal en el país vecino del norte, desde la Segunda Guerra Mundial. Dicha suspensión ocasionó un incremento considerable de la población de la franja fronteriza; ahí las compañías transnacionales encontraron una masa laboral disponible en aquellos que ya no podían cruzar "al otro lado"

Sin embargo, en las últimas dos décadas esta actividad representó pérdidas para el nivel de vida de la población, pérdidas en la finanzas públicas, en la desvalorización de nuestra moneda, en el empleo y para miles de micros, pequeñas y medianas empresas.

Cabe recordar que la incorporación de México al GATT, en 1985, inició un proceso de mayor apertura al capital y mercancías extranjeras que aceleró esta actividad. A partir de 1990 la IED penetra con la forma de empresas maquiladoras y franquicias.¹¹²

Las políticas de fomento y operación implementadas por el gobierno de México han permitido que la industria maquiladora se haya convertido en el factor más dinámico dentro de la industria nacional durante los últimos años.

No existen restricciones sectoriales para su funcionamiento; se inscriben en un campo abierto 100% al capital extranjero, y permitir su instalación y operación en cualquier lugar de la República Mexicana.

Otro de los grandes cambios en la composición de la industria maquiladora, es su extensión en el territorio mexicano. Hay que recordar que la maquila en sus inicios fue un fenómeno de la frontera norte del país, por lo que los primeros municipios en

¹¹¹ CARDENAS, Enrique, (1999). *Estructura Socioeconómica de México*. 1ª edición. Editorial Limusa, México, p.45

¹¹² La franquicia es un documento contractual mediante el cual se puede producir o vender un producto o servicio bajo el nombre del dueño de la marca, pudiendo recibir apoyo técnico o financiero, mediante el pago de una regalía. el contratante de la franquicia aporta su propio capital y es una empresa teóricamente independiente, pero en la práctica dista mucho de ser el dueño de la franquicia. BANNOCK, Graham; Baster, R.F.; Rees, Ray. (2003), *op. cit.*, p.182.

los que se ubicó esta actividad, en 1975 con 50 establecimientos, eran Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali, Tijuana y Nogales.

Los establecimientos por entidad federativa en todo el país son a más de 3000 plantas en 1999 y 3 562 (cifra hasta el 2000), donde en Baja California se concentra el 20.9 % de la industria; en Tamaulipas el 14.3 %; Chihuahua cuenta con 25.2 %; Coahuila 8.9 %; Sonora 8.0 % y Nuevo León con 5.3 %.¹¹³

Mientras que en otras entidades se localiza el 17.4 % de las empresas maquiladoras, como en Aguascalientes, Baja California Sur, Campeche, Durango, estado de México, Distrito Federal, Guerrero Hidalgo, Jalisco, Guanajuato, Michoacán, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Puebla, Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán y Zacatecas.¹¹⁴

En 1990 el 88 % de los establecimientos se concentró en las entidades fronterizas como Tamaulipas, Coahuila, Chihuahua, Sonora y Baja California, con 544 empresas. Pero, para 1995 comenzó el desplazamiento regional a zonas no fronterizas, toda vez que su ubicación llegó hasta Quintana Roo. Actualmente, la industria maquiladora se encuentra en 200 municipios del país.¹¹⁵

Cabe señalar que desde finales de los años ochenta la economía mexicana ha tenido comportamientos cíclicos de muy corta duración (dos años) y en esa medida el crecimiento de 1994 de 4.5% no resulta notable, pues en 1990 fue de 5.1%. Además, aunque el producto y la formación bruta de capital aumentaron, en 1994 se presentó un déficit en la cuenta corriente, sólo disminuyó un poco con la brusca devaluación de diciembre de 1994. Este déficit fue provocado por desequilibrios de la balanza comercial y de servicios, en particular por la importación de insumos para la industria.

Ahora bien, hay que observar el comportamientos de los establecimientos, personal ocupado, sueldos e insumos antes y después de entrar en vigor el TLCAN, es decir, un primer período sería de 1990 al 1993 y un segundo período que comprendería de 1994 al 1998. (ver CUADRO 8)

Con base a los datos estadísticos podemos observar que en la tabla del total nacional de productos procesados con respecto del análisis del número de establecimientos de 1990 a 1993 de 1,703 se pasa 2,114 establecimientos y que representa un incremento del 19% aproximadamente, por otro lado de 1994 a 1998 de 2,085 se pasa a 2,983 establecimientos y que representan un 30%, por lo que efectivamente existe un incremento de la industria maquiladora nuestro país.¹¹⁶

En lo que respecta al análisis del personal ocupado, observamos que de 446,436 se pasa a 542,074 personas (de 1990 a 1993 respectivamente) se da un incremento del 17% y de 583,044 a 1,008,031 personas (de 1994 a 1998 respectivamente) que

¹¹³ REYES Díaz-Leal, Eduardo. (1998). *Maquiladora, una buena opción*, Editorial Wera, México, pp.76-80

¹¹⁴ REYES Díaz-Leal, Eduardo. (1998). *op.cit.*, pp.76-80

¹¹⁵ REYES Díaz-Leal, Eduardo. (1998). *op.cit.*, pp.76-80

representa un 42% de incremento, comparando ambos periodos tenemos que existe un incremento del 56%. Por lo que podemos decir que se cumple con un objetivo del tratado que es la creación de empleo.¹¹⁷

En lo que respecta a los insumos importados, observamos que de 29,445.10 pasaron a 55,028.8 millones de pesos (de 1990 a 1993 respectivamente) se da un incremento del 46% y de 69,250.4 se pasa a 348,347.4 millones de pesos (de 1994 a 1998 respectivamente) que representa un 80% de incremento, comparando ambos periodos tenemos que existe un incremento del 91%. Por lo que podemos decir que se da una excesiva importación de insumos esto debido a la gran desgravación de aranceles que se están dando con el tratado.¹¹⁸

CUADRO 8
PRODUCTOS PROCESADOS 1990-1998

Año	No. de establecimientos	Personal Ocupado	Sueldos, salarios, prestaciones	Insumos Importados
1990	1,703	446,436	5,106,776	29,445,060
1991	1,914	467,352	6,432,341	36,911,382
1992	2,075	505,698	8,172,667	43,803,707
1993	2,114	542,074	9,598,665	55,028,796
1994	2,085	583,044	11,536,071	69,250,372
1995	2,130	648,263	16,231,279	140,055,443
1996	2,411	753,708	24,088,900	217,054,273
1997	2,717	898,786	34,883,936	278,143,294
1998	2,983	1,008,031	47,162,575	348,347,388

FUENTE: Estadísticas económicas. INEGI, febrero del 1999.

- DE 1990 A 1993 se tomo como año base 1990
- DE 1994 a 1998 se tomo como año base 1994

En lo que respecta al análisis de los insumos nacionales, observamos (**ver CUADRO 9**) que de 513.5 pasaron a 971.2 millones de pesos (de 1990 a 1993 respectivamente) dando un incremento del 47% y de 1,039.4 se pasa a 9,654.6 millones de pesos (de 1994 a 1998 respectivamente) que representa un 89% de incremento, comparando ambos periodos tenemos que existe un incremento del 95%. Observamos que existe un incremento de insumos nacionales con la firma del tratado.

No es fácil apreciar los efectos del TLCAN en la industria maquiladora de exportación si se toma en cuenta que entró en vigor el 1 de enero de 1994 y que en diciembre de ese año se desató una grave recesión que dificulta aislar el efecto de otras variables económicas y políticas. Sin embargo, en el primer año de vigencia el PIB, el consumo total y la formación bruta de capital crecieron con relación a 1993.

¹¹⁷ REYES Díaz-Leal, Eduardo. (1998). *op.cit.*, pp.76-80

¹¹⁸ REYES Díaz-Leal, Eduardo. (1998). *op.cit.*, pp.76-80

CUADRO 9

Materias primas, envases y empaques consumidos
(insumos nacionales) (1990-1998)

Año	Total	Importación	Nacionales
1990	29,958.6	29,445.1	513.5
1991	37,583.3	36,911.4	671.9
1992	44,634.3	43,803.7	830.6
1993	56,000.0	55,028.8	971.2
1994	70,289.8	69,250.4	1,039.4
1995	142,437.2	140,055.4	2,381.8
1996	221,500.0	217,054.3	4,445.7
1997	284,657.7	278,143.3	6,514.4
1998	358,002.0	348,347.4	9,654.6

FUENTE: Estadísticas económicas, INEGI febrero del 1999.

- DE 1990 A 1993 se tomo como año base 1990
- DE 1994 a 1998 se tomo como año base 1994

El desplazamiento de la industria maquiladora, se debe en parte a los bajos salarios internacionales que se pagan en nuestro país, lo que convierte a México en uno de los centros de atracción para el gran capital transnacional. Por otro lado, la expansión de las empresas maquiladoras en el territorio mexicano, se debe también a la demanda de trabajo en las comunidades rurales del país.

Si bien es cierto que antes del Tratado de Libre Comercio la industria maquiladora mostraba una tendencia creciente y que con la puesta en marcha su operación se incremento en una buena cantidad. Este incremento no representa un avance significativo en la inversión de este tipo de industrias, ya que la mayoría de ellas es origen de los países involucrados en el tratado, y por lo tanto existe una ineficiente industria mexicana.

De esta forma el tratado no cumple con uno de los objetivos de política económica y que es el de generar una mejor y mayor nivel de bienestar para su población, dado que esta mayor inversión se da bajo el esquema de salarios bajos y rígidos para que se pueda dar.

Existe una exacerbada importación de insumos por lo que representa una desventaja para la economía del país ya que provoca grandes desequilibrios en la balanza de pagos, además que perjudica a las empresas nacionales y sobre todo a los proveedores mexicanos.

3.6. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Con respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED) se define como la aportación o colocación de capitales a largo plazo en algunos países extranjeros, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios.¹¹⁹

Las características más importantes de la IED son:

- a) Significa una ampliación del capital industrial o comercial;
- b) llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política; y
- c) hay tres formas de penetración:
 - 1) en forma independiente (empresas transnacionales),
 - 2) asociándose con capitales privados nacionales y
 - 3) asociándose con capitales públicos nacionales.

La IED representa una ampliación directa del capital industrial y comercial del país al que llega; se lleva a cabo en las ramas y sectores más rentables de la economía, donde existen pocos riesgos y grandes posibilidades de ganancias; generalmente se realizan por medio de empresas filiales de matrices que se encuentran en el extranjero.

Entendamos que para un país donde el ahorro interno y la inversión nacional son insuficientes y que para solventar la demanda de productos, la IED puede ser un medio fructífero de estímulo al crecimiento rápido y puede representar un medio para eliminar las tensiones de la Balanza de Pagos.

Para lograr incrementar las inversiones del exterior se ha hecho hasta lo imaginable en cuanto a concesiones al capital transnacional, se han desplazado el acento de los recursos salvadores hacia el fomento de la IED y particularmente en los conglomerados transnacionales.

El gran dominio que tienen se deriva del crecido valor de sus inversiones, de la importancia de las empresas que controlan o las que tienen una participación considerable.

En 1970 la IED en México registró un valor de 3 714.4 m.d. a 165 127.2 m.d., lo cual representa un incremento de 43.3%. En 1980 se dio un crecimiento en inversiones

¹¹⁹ZORRILLA, A. Arena, Santiago y MENDEZ, Morales José Silvestre, (1985). *Diccionario de Economía*. 2ª Edición. Editorial Océano, México. pp. 87-88

de 2 mil m.d., en 1998 el flujo de inversión fue superior a los 14 mil m. d. Solo China nos supera, estamos entre el resto de los países que mayor inversión extranjera directa han recibido, sobre todo en el área manufacturera en donde ha sido por más del 60% y Estados Unidos solo tiene el 58%.¹²⁰ México en 1998, contaba con 15 mil 532 empresas mexicanas operaban con participación extranjera, de las cuales 3 mil 485 tenían capital originario de los países miembros de la Unión Europea y el resto de los miembros de Estados Unidos y países de Asia de acuerdo con datos del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).¹²¹

A partir del año del 2002 (ver **GRAFICA 13**) la IED sólo aumento el 12.9%, que fue mucho menor a la obtenida en el 2001 y con ello empieza a ver una tendencia a la baja. Lo que da lugar a que Estados Unidos se ubique en la primera posición entre los países que en ese periodo efectuaron inversiones en México. La inversión estadounidense canalizada al país entre enero de 1999 y marzo de 2004 se destinó al sector servicios, que recibió 42.1% del total. La industria manufacturera captó 40.5%; el comercio, 10.5%; los transportes y comunicaciones, 6.1%; y otros sectores, 0.8%.¹²²

En el año 2003 el 55.8% de la inversión extranjera que recibió México, llegó de sus socios en del TLCAN (Estados Unidos 54.1% y Canadá 1.7%). El total de la IED en México durante 2003 alcanzó a los 10.731.4 m.d. de los cuales es el 25.7% menos que la registrada en 2002, cuando sumó 14.435.3 m.d. y cuando se dejaron de recibir alrededor de 4 000 millones de dólares, informó la Secretaría de Economía.¹²³

México en el 2004 recibe el 1.6% del flujo mundial de inversión, lo que prácticamente representa el 10% de los recursos destinados a los países en desarrollo. México genera el 0.2% de la inversión extranjera.¹²⁴

La disminución en la IED refleja que los inversionistas están viendo con reservas a México, sobre todo porque subsisten importantes lagunas e ineficiencias legales, y esto ha impactado negativamente en la generación de empleos.

Estos resultados en realidad sólo son el reflejo del entorno recesivo que se vivió durante todo el 2003, que impactó principalmente en la creación de empleos y en el aumento de los márgenes de capacidad ociosa del sector industrial.

Además de que se dejan de generar empleos, la capacidad de financiamiento del sistema bancario también resulta afectada por la disminución de las inversiones extranjeras, México no puede esperar un incremento importante de la inversión foránea en los primeros meses de 2004, considerando que el sistema bancario de este país tampoco muestra un gran dinamismo.

¹²⁰ BERNAL Sahagún, Victor. (1990). pp.196-197.

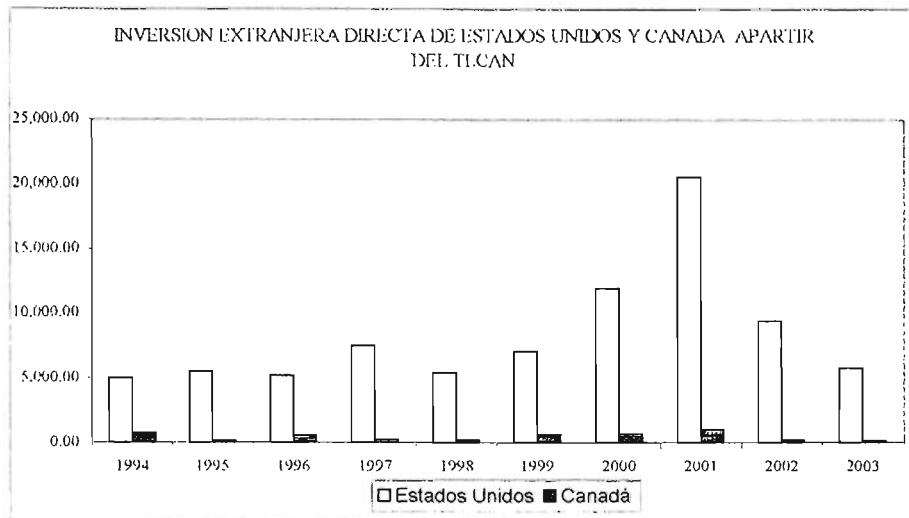
¹²¹ Banco Nacional de Comercio Exterior <http://www.bancomex.gob.mx>

¹²² MENDEZ Morales, José (2003). *op.cit.*, p.334

¹²³ Secretaría de Economía. Indicadores Económicos. <http://www.economia.gob.mx>

¹²⁴ BERNAL Sahagún, Victor. (1990). pp.196-197

GRAFICA 13



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Según datos de la Secretaría de Economía en 2004 la IED en México alcanzará entre 12 mil y 14 mil m.d., alrededor de un 20% más que la de 2003. El aumento se basa en que se prevé un aumento en las inversiones en los sectores automotor y de partes de automóviles, así como en electrónica y construcción, para aprovechar las ventajas que ha generado para los países emergentes la fortaleza del euro frente al dólar.¹²⁵

Estados Unidos ha sido y es el país que mayor IED ha realizado en nuestro país, aunque su participación varía, ya que en 1974 representaba el 77.1% del total; en 1985 fue de 66.3%, el 62.8% en 1993, en el 2001 fue de 67.3%.¹²⁶

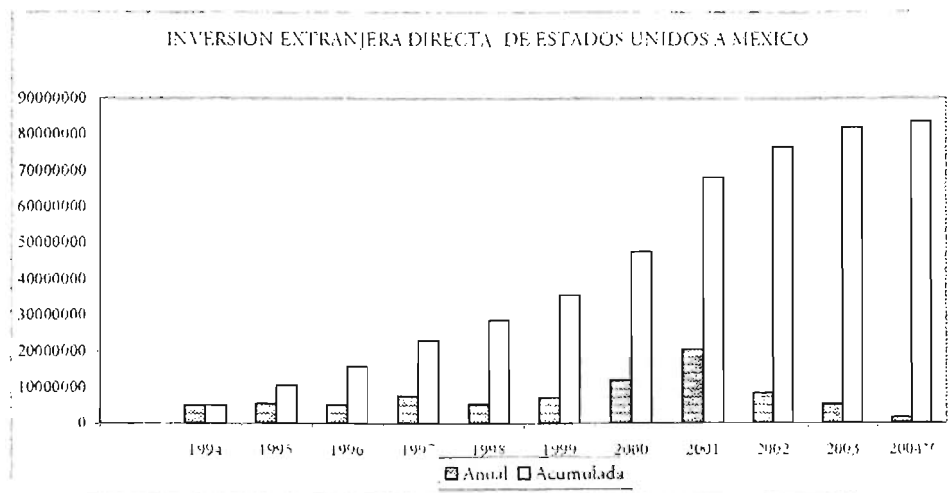
Como podemos observar (ver **GRAFICA 14**), a partir de 1994 la IED por parte de Estados Unidos tuvo un crecimiento del 43.4%, debido a la entrada en vigor del TLCAN manteniéndose de manera constante hasta 1998; entre 1999 y 2004, las empresas con capital estadounidense realizaron inversiones por 54 899.1 m.d., cantidad que representa el 62.8% de la IED total, que ingresó al país en ese lapso fue de 87 358.3 m.d. La mayor inversión se hizo en el año de 2001 que fue del 72.5% estaba invertida en la Bolsa y una parte importante en instrumentos (valores de corto plazo) que pueden salir del país sino hay condicionantes adecuados, es decir, estabilidad económica y política.¹²⁷

¹²⁵ MENDEZ Morales, José (2003), *op.cit.*, p.334.

¹²⁶ MENDEZ Morales, José (2003), *op.cit.*, p.334

¹²⁷ Secretaría de Economía, Indicadores Económicos, <http://www.economia.gob.mx>

GRAFICA 14



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Al mes de marzo de 2004 se cuenta con un registro de 15 905 sociedades con participación estadounidense en su capital social, esto es, el 54.4% del total de sociedades con IED registradas en México son 29 229.¹²⁸

Con respecto al socio canadiense, entre enero de 1999 y marzo de 2004 (ver **GRAFICA 15**) las empresas con capital canadiense realizaron inversiones por 2 618.3 m.d. cantidad que representa el 3.0% de la IED total que ingresó al país en ese lapso fueron 87 358.3 m.d. y el 4.6% de la inversión aportada por América del Norte con 57 517.3 m.d.¹²⁹ En la gráfica podemos observar que la inversión canadiense acumulada a partir de 1994 asciende a 4 519.7 m.d. y equivale al 3.4% de la IED total destinada al país entre enero de 1994 y marzo de 2004.¹³⁰

Al mes de marzo de 2004 se contaba con el registro de 1 406 sociedades con participación canadiense en su capital social, esto es, el 4.8% del total de sociedades IED registradas en México.¹³¹

Un aspecto importante de la IED es que aumenta la dependencia tecnológica avanzada, generalmente acompaña a la IED, es controlada por las casa matriz de las transnacionales, que toma las decisiones sobre la forma de la transferencia y la características de la tecnología en la industria nacional.

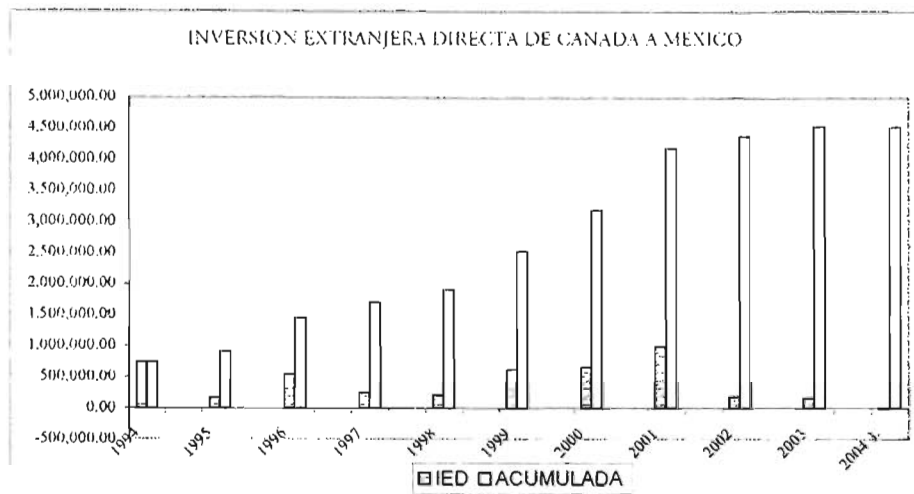
¹²⁸ Secretaría de Economía. Indicadores Económicos. <http://www.economia.gob.mx>

¹²⁹ MENDEZ Morales, José (2003). *op.cit.*, p.335

¹³⁰ MENDEZ Morales, José (2003). *op.cit.*, p.335.

¹³¹ BERNAL Sahagún, Victor. (1990). pp.196-197.

GRAFICA 15



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

Ahora bien, por medio de las empresas transnacionales es básicamente el medio para ingresar IED al país, este tipo de empresas es la forma que asumen en la actualidad los grandes monopolios y consorcios. La cantidad de empresas transnacionales establecidas en nuestro país, en el 2001 se habían registrado 22 mil empresas y estas repatriaban el 70% de sus utilidades a sus matrices y naciones de origen.¹³²

La IE tampoco a colaborado mucho al crecimiento de la economía ni a la generación de nuevos empleos.

3.7. EL EMPLEO ANTES Y DESPUES DEL TLCAN

En este punto se propone subrayar algunas correspondencias entre la estructura industrial y la dinámica del empleo en México a fin de dar un conjunto de precisiones orientadas a la formulación de una política industrial que tenga entre sus objetivos la recuperación del empleo en México, las políticas de empleo se enfrentan a un dilema que se resume en la propuesta de que: sólo con una elevada tasa de crecimiento será posible reabsorber el creciente desempleo.

Este dilema en la economía mexicana tiene una naturaleza doble. Primero, el logro de altas tasas de crecimiento de manera sostenida no aparece como un objetivo que la economía pueda alcanzar en un plazo razonable y, segundo, una alta tasa de

¹³² ORTIZ, Moreno, Humberto, (19 septiembre 2001). "Transnacionales en México repatriaban 70% de utilidades a sus matrices", en La Jornada, México, p.40.

crecimiento del producto no es garantía de creación de empleo, dadas las restricciones derivadas de la apertura externa que obligan a una búsqueda exacerbada de competitividad que se orienta más a la racionalización de la inversión y de la producción que a la expansión de la planta productiva.

El divorcio entre el empleo en las manufacturas y el crecimiento económico aparece como uno de los rasgos sobresalientes en las últimas décadas, no sólo en las economías más desarrolladas, sino también en las menos industrializadas. Ello no niega que el crecimiento sea una condición necesaria para la recuperación del empleo. Lo que queremos señalar más bien es que ésta ha dejado de ser una condición suficiente y que deben buscarse, mediante la planeación y la concertación social, otras formas de distribución más eficaces y equitativas, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto.

En 1950, México era sobre todo un país rural con más de 59% de la población económicamente activa (PEA) empleada en la agricultura y solamente el 16% en la industria. En los años 50's, el gobierno permitió una IED limitada en el país y sobre todo el capital de los Estados Unidos se enfocó en el sector de la manufactura.¹³³

El desarrollo industrial apoyado por las políticas de sustitución de importaciones y la extensión de las empresas de gobierno proporcionaron el empleo no agrícola, que era necesario para soportar la alta tarifa de crecimiento poblacional. Sin embargo, mientras había crecimiento importante en nuevos empleos el sector industrial aumentaba su parte de la salida nacional, el desempleo estructural y el bajo empleo del desarrollo industrial también crecieron. Es decir, el crecimiento del trabajo industrial no mantuvo paso con el aumento en el segmento económicamente activo de la población que había aumentado 69% durante los años 70. Antes de 1979, más de la mitad de la población mexicana vivía en áreas urbanas, pero la proporción del sector industrial de empleo total había caído a un nivel de 27.7%.¹³⁴

El empleo agrícola continuó disminuyendo el nivel de 1970 al 29.0 %, y el sector de servicios ahora contabilizó 43.3% del empleo total. Las tarifas de participación del mercado laboral para hombres y mujeres bajaron a través de los años 70. En 1979, el 71.3% de hombres y menos de un cuarto (21.5 %) de mujeres en la edad laboral participaron en la mano de obra.¹³⁵

La crisis económica 1982 y el periodo de reforma subsecuente dieron lugar a cambios significativos que restauraron permanentemente el mercado de laboral mexicano. La desregulación de los mercados, la privatización de las paraestatales, y la competencia creciente en los mercados domésticos y globales llevo a una nueva redistribución de los empleos dentro de los diferentes sectores del mercado de trabajo.

¹³³ NACIONAL FINANCIERA. (1998). *op.cit.* . p.16

¹³⁴ NACIONAL FINANCIERA. (1998). *op.cit.*, p.12

¹³⁵ NACIONAL FINANCIERA. (1998). *op.cit.* . p.16

El empleo total creció a un promedio de 0.7% de 1983 a 1985, con el empleo industrial que disminuyó en un 2.9%. Con la crisis económica de 1986 a 1987, el empleo total cayó en un 0.2% y el empleo industrial cayó aun más en un 3.7%. Para 1989, el empleo de la industrial vuelve a recuperarse aumentando en un 2.4%, pero para 1990 este crecimiento se estanca nuevamente. Indispensablemente, el empleo industrial fue afectado seriamente por la crisis económica y las reformas estructurales de este periodo. Una muestra fue que en 1991, el sector industrial anunció que solamente tienen el 23.2% del empleo; y los servicios y los sectores agrícolas tienen el 49.8 y el 27.0%, respectivamente.¹³⁶

A partir del segundo semestre de 1992, el nivel de desempleo en México se ha incrementado notablemente, representando en la actualidad uno de los principales retos que enfrentar, debido a la necesidad de dar cabida a aquellas personas que dejan de laborar, y dar respuesta a la incorporación de 800 mil nuevas plazas que se demandan anualmente, además de la problemática social que trae consigo.

Cabe destacar la creciente importancia cuantitativa que tiene la micro, pequeña y mediana empresa en la economía del país, aunque ha carecido de adecuados y suficientes mecanismos de apoyo y fomento en todos los órdenes, bien sea en el aspecto productivo, tecnológico, de comercialización, financiero, administrativo o fiscal. Así, para 1990 la industria mediana y pequeña únicamente llegó a representar una cuarta parte del número de establecimientos del sector manufacturero, el 70% y el 53% del capital invertido y del valor de producción respectivamente, mientras que en el aspecto ocupacional significó el 45%.¹³⁷

Es importante señalar que las ramas industriales donde más se ubican las micro, pequeña y mediana empresa son las de subsistencia o tradicionales, tales como: molienda de nixtamal y tortilla (18.4%); estructuras metálicas para la construcción, tanques metálicos y calderas de uso industrial (10.58%); productos de panadería (8.98%); fabricación y reparación de muebles de madera (6.47%); y confección de prendas de vestir (6.38%).¹³⁸

En la discusión sobre las políticas para promover el crecimiento, y con ello la creación de empleos, se señala siempre el apoyo que debería brindarse de manera prioritaria a la micro y pequeña empresa. Una de las razones de ello es que en estos sectores se presentan las mayores posibilidades para lograr una reactivación de la producción junto con un crecimiento del empleo. La estrecha correlación entre la variación del número de establecimientos industriales y el empleo en la micro, pequeña y mediana industria muestra que la creación de empleos en estos estratos equivale a crear nuevas unidades fabriles.

Un comportamiento distinto lo encontramos en la gran industria, que se adapta a la coyuntura económica por medio de los despidos y la recontratación masiva de personal, sin que prácticamente haya variado el número de establecimientos.

¹³⁶ NACIONAL FINANCIERA. (1998). *op.cit.*, p.15

¹³⁷ NACIONAL FINANCIERA. (1994). *Mercado de Valores*, No. 6. México, p 6

¹³⁸ NACIONAL FINANCIERA. (1994). *op.cit.* p 7.

Estos comportamientos nos señalan la probable necesidad de instrumentar políticas industriales diferenciadas. El debate que contraponen la política industrial global -que hace de la búsqueda de los equilibrios macroeconómicos básicos su objetivo y los adopta como la condición necesaria y suficiente para la reactivación industrial- a la política industrial especial conformada por instrumentos de apoyo sectorial y regional particulares, encontraría su justificación en la dinámica diferenciada de estos estratos industriales.

En efecto, la reactivación del empleo en la gran industria estaría asociada más a la reactivación de la demanda general, lo que podría lograrse según los defensores de la política industrial global, con el control de la inflación, de los equilibrios externos (lo que posibilitaría la certidumbre cambiaria) y de los desequilibrios fiscales, a lo que habría que agregar una buena dosis de competencia externa vía la apertura y la aceptación de las exigencias de la globalización.

En cambio, en los estratos de las industrias micro, pequeña y mediana la reactivación del empleo, al estar ligada con la creación misma de las unidades fabriles, estaría exigiendo una política industrial especial.

La necesidad de esta política especial estaría planteada por la propia relación que existe entre el número de establecimientos fabriles y el personal empleado en cada estrato. La primera comprobación que se puede hacer sobre la estructura industrial nacional es la notable asimetría entre el empleo y el número de establecimientos, es decir, la capacidad de absorción de mano de obra por cada estrato.

Si se hace un análisis por ramas de actividad se observa que *en la micro industria* la fabricación de alimentos la rama principal, al representar 25.56% de los establecimientos y 21.79% del personal ocupado (buena parte de estos porcentajes se explicaría por el elevadísimo número de pequeños comercios). Le siguen en importancia las ramas de fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo, y la fabricación, ensamblado de maquinaria y equipo y accesorios eléctricos, que entre ambas suman 21.11% de los establecimientos y 21.36% del personal. En tercer lugar aparecen las ramas de fabricación de prendas de vestir y de calzado y cuero, en suma daría el 13.48% de los establecimientos y 14.87% del personal. Aunque los porcentajes varían, la estructura se conserva para la pequeña industria; comienza a modificarse en la mediana y cambia ya en la gran industria, en donde adquieren mayor importancia las ramas de maquinaria y equipo eléctrico y equipo de transporte. Esto es, se trata de las industrias más orientadas a la exportación.¹³⁹

Sin embargo, es importante señalar que las disparidades en el peso de cada rama en los distintos estratos industriales, su composición industrial, hace que el dinamismo que se presenta en ciertas ramas de la gran industria no se pueda transmitir al conjunto.

¹³⁹ NACIONAL FINANCIERA, (1994). *Mercado de Valores*, No. 6. México, pp 9-10.

El análisis de las razones de esa composición basta notar que el nivel de los datos sobre establecimientos, peso de las ramas en cada estrato y capacidad de absorción de empleo, el comportamiento reciente de la industria mexicana ha agudizado la llamada heterogeneidad estructural del aparato productivo nacional, con sus consecuencias de desarticulación y permanencia de los rasgos de atraso tecnológico en la micro y pequeña industria. En estas condiciones, el crecimiento que pueda registrarse en las manufacturas, tomadas de manera global, no se expresará en una reactivación del empleo igualmente significativa.

El papel de México en la economía internacional comenzó a moverse de un país exportador de materias primas a una fuente de trabajo barato. Entre 1950 y 1970, hubo una migración fuerte a las áreas urbanas. Al mismo tiempo la participación de hombres en la mano de obra declinó y la de mujeres permaneció constante. Consecuentemente, antes de 1970 la agricultura contabilizaba 39.5% de empleo total y el sector industrial aumentó casi 50%, es decir, de 21.4% pasó a 31.8%.¹⁴⁰

En cuanto al tema de la creación de empleo, que fue uno de los más debatidos entre los países firmantes del TLCAN, podemos señalar que todos los datos apuntan en el sentido de que en México, las ganancias netas de empleo fueron menores; se dio una gran pérdida de empleos en el sector agricultura (1.3 millones), que no fueron compensados por los sectores dinámicos de la exportación manufacturera. De hecho, uno de los rasgos del mercado laboral en México ha sido la profundización del sector informal de empleos, que ha seguido creciendo en los últimos años. No sólo la creación de nuevos empleos fue insuficiente, sino que a partir del año 2000 México ha perdido empleos. Se calcula que entre el año 2000 y el 2003 se perdieron más de 350 mil empleos, y que la recuperación de Estados Unidos no ha empujado a la economía mexicana ni en su crecimiento manufacturero ni en la creación de empleos.

En el caso de la frontera norte México se ha asimilado más a Estados Unidos. Sin embargo, la herencia del centralismo político y económico del país gravita aún sobre el futuro de esta región fronteriza. No obstante, las relaciones políticas y económicas inter-fronterizas se han acelerado. El hecho más destacado de la frontera norte consiste en los dos programas económicos de los nuevos gobiernos de Nuevo León y Sonora, que han colocado como su eje central la mayor integración con Texas y Arizona, respectivamente. Sin embargo, desde 1980 existe una conferencia de gobernadores de la frontera entre México y Estados Unidos. Además, varios de estos estados tienen a su vez una fuerte interacción política y económica. El presidente Fox creó la figura de comisionado para los asuntos de la frontera norte en el año 2000, que recayó en el ex gobernador de Baja California, Ernesto Ruffo, quien renunció en el 2003 por falta de apoyo a sus tareas.

Es verdad que muchos problemas señalados son anteriores al TLCAN y que tuvieron múltiples causas, sin embargo el TLCAN no ha colaborado para aminorarlos, sino que además de no minorarlos los ha agudizado más.

¹⁴⁰ NACIONAL FINANCIERA, (1998), *EL MERCADO DE VALORES*, N. 2, México, p 16

El objetivo no sólo era exportar, sino la estrategia de exportación para crecer y generar empleos. El TLCAN no ha satisfecho los objetivos y expectativas prometidas, no ha logrado ni siquiera un aumento económico significativo, menos un crecimiento estable, sostenido y sustentable.

En lugar de crear más y mejores empleos el TLCAN ha acelerado la desintegración de las cadenas productivas nacionales y la desarticulación de la estructura productiva del país.

En este tratado ha habido pocos ganadores y muchos perdedores, ya que el TLCAN ha creado unas cuantas islas de éxito económico, muy exitosas en cuanto a ganancias para sus dueños y sus inversionistas, pero en la economía mexicana como un todo no ha logrado beneficiarse.

C O N C L U S I O N E S

A diez años de aplicación de la estrategia neoliberal, con más mercado y menos Estado, la economía mexicana se caracterizó por su alta vulnerabilidad externa, por el deterioro de los niveles de bienestar las condiciones productivas de país. En cambio, ha aumentado la concentración del ingreso y la riqueza nacional en pocas manos y extranjeras, la dependencia financiera externa y la vulnerabilidad general de la economía mexicana.

Este tratado simplemente recoge los lineamientos del ingreso al GATT (1985), el Entendimiento sobre Impuestos Compensatorios¹⁴¹ (1985), al acuerdo Marco sobre inversión (1988), a la nueva Ley de Inversiones Extranjeras (1989) y a las disposiciones sobre la liberación del comercio de servicios. Dando ventajas concretas para el país del norte en su conjunto, en este sentido Estados Unidos recibe legítimamente la apertura mexicana a su comercio y a sus inversiones, y asegura que México quede inscrito plenamente dentro de sus lineamientos comerciales; por lo que las ventajas para México serían decididas por el país vecino, tal como hoy sucede; en el sentido de que se trata prácticamente de una anexión a Estados Unidos, sin obtener ventaja alguna.

Lo primero que hizo México fue renunciar a su condición de país en desarrollo, que le había sido reconocida por Estados Unidos y Canadá en 1986 en la cláusula primera de nuestro protocolo de adhesión al GATT, ya que México se colocó absurdamente en igualdad de condiciones con Estados Unidos, es natural que de entrada no se hayan negociado fondos compensatorios, así como un sistema adecuado de salvaguardas. Estados Unidos por su parte, prefiere aprovechar las ventajas comparativas con sus socios comerciales y producir aquello que cada país, produzca con más eficiencia.

Ahora bien, con respecto a Canadá, México han reforzado su integración a la economía de Estados Unidos y por lo tanto su dependencia se ha incrementado. Los dos países aparecen como economías complementarias y abastecedoras de la economía central y hegemónica de Estados Unidos. Debemos estudiar más a fondo las características de estas complementariedades a fin de establecer estrategias comunes en beneficio de los dos países, y sobre todo de cómo Canadá y México deberán enfrentar estos procesos de profunda integración.

Esta apertura comercial han puesto al descubierto la enorme fragilidad de las empresas mexicana que se encuentran atrasadas en materia de tecnología y capacitación. Además de ello, se confirma que aún cuando el sector industrial conservó el liderazgo como el agente productivo de mayor dinamismo en la

¹⁴¹ Impuesto Compensatorio: es el impuesto especial adicional de importación, que se impone sobre una mercancía para compensar una reducción de su precio como resultado de un subsidio a la exportación en el país de origen.// BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray. (2003). *op.cit.*, p.199

economía mexicana, su modernización presenta serios problemas, como el de la gran dependencia de las importaciones de maquinaria y materias primas.

Igualmente en empleo y relación productividad-salarios reales, indica que México debió haber establecido una política de empleo para capturar los mayores beneficios de la apertura de sus mercados. La migración de trabajadores mexicanos fue quizá una de las respuestas a la baja de empleo y al tipo de reestructuración económica en Estados Unidos, que otorgó gran importancia a los trabajos en el sector servicios.

Una de las promesas del TLCAN era que menos gente tendría que abandonar el país en busca del sueño americano. Esto no ha ocurrido. Entre 1991 y 2000 el número de personas declaradas como "extranjeros ilegales" y deportados de E.U., creció en un 51%. Las violaciones a los derechos civiles de los mexicanos que migran a E.U. es un problema en aumento tanto en sus intentos de cruzar la frontera como de vivir y trabajar en ese país. Ahora bien la magnitud de las remesas enviadas por los migrantes mexicanos a sus familias aumentaron de 3 mil millones de dólares anuales en los 80's a más de 12 mil millones de dólares anuales en la actualidad. Este es el más claro fracaso de la estrategia económica del TLCAN, ya que estas reservas son a partir de la entrada en vigor del Tratado, la primera entrada de divisas al país. Lo más irónico es que el TLCAN ni siquiera deja una libre circulación de estos dólares, ya que se estima que las comisiones por el envío llegan al 20% del valor de los envíos, por lo que nuestros migrantes no sólo sufren de violación a sus derechos humanos y laborales, sino que significan un negocio redondo al sector financiero, dándoles ganancias aproximadas de 2,400 millones de dólares anuales.¹⁴²

Como era de esperarse la IE se incrementó bajo la firma del TLCAN y con ello nuevas empresas se han establecido en México, sin embargo, el tratado no cumple con su objetivo para México: que es el de generar un mejor y mayor nivel de bienestar a la población y para su industria nacional.

Una de las características de la economía mundial contemporánea es que las grandes corporaciones transnacionales obtengan beneficios extraordinarios en los países donde estas sus filiales. Aquí vamos a concluir, que el haber firmado un Tratado de Libre Comercio, se podría interpretar de la siguiente forma:

Se han incrementado los establecimientos de empresas transnacionales y queda constancia del hecho que las micro, pequeñas y medianas empresas confrontan grandes problemas que deben ser resueltos para hacerlas más competitivas tanto en el concierto nacional como internacional.

El ingreso por habitante creció apenas 9% en los últimos diez años, que representa una quinta parte del aumento registrado en la década de los años 60 y 70 y en lugar de mejorar la situación de los trabajadores, el TLCAN empeoró la vida de los más pobres, lo que tenemos son salarios bajos, destrucción del ambiente.

¹⁴² ARROYO Picard, Alberto. (2003), *LECCIONES DEL TLCAN. El alto costo del libre comercio*. Primera Edición en Español. Editorial Alianza Social Continental. México. pp.8-23.

Durante 10 años, el TLCAN ha provocado costos y ganancias. El crecimiento de algunas actividades económicas, sobre todo en el campo del comercio exterior, ha alcanzado niveles históricos, en cambio, muchos otros sectores no han obtenido beneficios del TLCAN. De hecho el crecimiento económico del país no se benefició de manera notable y mantiene la dinámica que dejó la crisis de 1982. Se han retrotraído sectores como el rural y los servicios de educación y salud.

De acuerdo a lo anterior decimos que nuestra hipótesis resulto afirmativa, ya que, México ha logrado, en 10 años, capotear las grandes presiones de la transición demográfica, modernizar algunas actividades económicas y alcanzar un cierto grado de estabilidad económica. No ha logrado, en cambio, reducir los niveles de empobrecimiento de manera significativa, ni se ha podido evitar una ampliación de la desigualdad de ingreso y de riqueza. Hoy en México hay muchos pobres, a pesar del TLCAN. De hecho este tratado significó para México un acceso más fácil al mercado estadounidense, pero no un acceso privilegiado.

Estamos completamente convencidos que el Tratado de Libre Comercio no es un modelo que otros países deban emular ya que el bienestar de ninguna nación debe estar sujeto únicamente a las fuerzas del mercado.

Por ello, en México ya no necesitamos mas tratados de libre comercio, no necesitamos desregulaciones y competencia son obstáculo alguno. Necesitamos acuerdos internacionales que promuevan el desarrollo sustentable y una distribución más equitativa del ingreso a nivel nacional.

BIBLIOGRAFIA

- ARROYO Picard, Alberto, (2003), *LECCIONES DEL TLCAN. El alto costo del libre comercio*, Primera Edición en Español, Editorial Alianza Social Continental, México.
- ASPE Armella, Pedro, (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, Editorial F.C.E., México.
- BAENA Paz, Guillermina, (2005), *Estructura Socioeconómica de México*, Quinta Reimpresión, Editorial Publicaciones Culturales, México.
- BANNOCK, Graham; Baxter, R.E.; Rees, Ray, (2003), *Diccionario de economía*, 2ª Edición, Editorial Trillas, México.
- BASAÑEZ, Miguel, (1991), *La lucha por la hegemonía en México 1968-1990*, Editorial Siglo XXI, México.
- BERNAL Sahagún, Víctor, (1990), *El capital extranjero en México*, 2ª Edición, Editorial Nuestro Tiempo, México.
- BERNAL Sahagún, Víctor, (1990), *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿ Alternativa o destino?*, Editorial SIGLO XXI, México.
- BLANCO, Herminio, (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Editorial F.C.E., México.
- BLAUG, M., (1985), *Teoría Económica Retrospección*, Editorial F.C.E., México.
- CARDENAS, Enrique, (1999), *Estructura Socioeconómica de México*, 1ª edición, Editorial Limusa, México.
- CARDENAS, Enrique, (1994), *Historia Económica de México*, 1ª edición, Editorial F.C.E., México.
- DELGADO de Cantú, Gloria, (1990), *El mundo moderno y contemporáneo bajo la influencia de Occidente*, 1ª edición, Editorial Alambra, México.
- DELGADO de Cantú, Gloria, (1998), *Historia de México: Estado moderno y crisis en el México del siglo XX*, 3ª edición, Editorial Addison Wesley Longman de México/ Pearson, México.
- FLORES Quiroga, Aldo R., (1998), *Proteccionismo vs librecambio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, Editorial F.C.E., México.

- GREEN, Rosario, (1982), *La deuda externa. El callejón de las decisiones*, Editorial Océano, México.
- GUTIERREZ-HACES, Teresa, (2000), *Canadá. Un Estado moderno*, Editorial Plaza y Valdés, México.
- HERNANDEZ Laos, Enrique, (1985), *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*, Editorial F.C.E., México.
- KARATAEV, Ryndina, Stepanov y otros, (1986), *La historia de las doctrinas económicas*, volumen I, Ciencias Económicas y Sociales, Editorial Grijalbo, México.
- KAST, Fermon, (1988), *Administración en las Organizaciones*, McGrawHill, México.
- LABRA Manjares, Armando, (1992), *El Tratado de Libre Comercio: Precisiones, límites y ventajas en La integración nacional de México a Estados Unidos y Canadá*, Editorial Siglo XXI, México.
- MARTINEZ LE CLANICHE, Roberto, (1970), *Curso de la teoría monetaria y del crédito*, 2ª. Edición, Editorial UNAM, México.
- MENDEZ Morales, José, (2003), *Problemas Económicos de México*, 5ª Edición, Editorial McGrawHill, México.
- ORTIZ Wadymar Arturo, (1990), *Introducción al comercio exterior de México*, Editorial UNAM, México.
- OYARZUN De la Iglesia, Javier, (1999), *Los modelos de comercio internacional: un resumen histórico*, en: Temas de Organización Económica Internacional, Editorial McGraw-Hill, México.
- REYES Díaz-Leal, Eduardo, (1998), *Maquiladora, una buena opción*, Editorial Wera, México.
- RICARDO, David (1959), *Principios de Economía Política y Tributación*, Editorial F.C.E., México-Buenos Aires.
- RODRIGUEZ Araujo, Octavio, (1988), *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*, Editorial Siglo XXI, México.
- RUBIO, Luis, (1992), *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, Editorial F.C.E., México.
- SÁNCHEZ Ugarte, Fernando, (1994), *La política industrial ante la apertura*, Editorial SECOFI / Nacional Financiera / F.C.E., México.

- SCHETTINO, Macario, (1994), *El tratado de libre comercio: que es y como nos afecta*, Editorial Grupo Editorial Iberoamericano, México.
- TORRES Gaytán, Ricardo, (1998), *Teoría del comercio internacional*, Vigésima primera edición, Editorial Siglo XXI, México.
- VERNON, Raymond, (1973), *El dilema del desarrollo económico de México*, Editorial Diana, México.
- ZORRILLA Arena, Santiago y MENDEZ Morales José Silvestre, (1985), *Diccionario de Economía*, 2ª Edición, Editorial Océano, México.

HEMEROGRAFIA

- BANCO DE MEXICO, (1992), *Informe anual*, Banco de México, México.
- CAREAGA Perkins, Rodrigo, (2003), *Teoría económica aplicada a la economía mexicana*, en Taller Extracurricular de Titulación, Módulo II, UNAM, México.
- COLOQUIO INTERNACIONAL; (6-8 diciembre de 1999), *Reforma agraria y desarrollo en el siglo XXI*, Ponencias, Puebla, Pueb., México
- DE la Peña, Sergio, (diciembre 1975), *Estado, desarrollo económico y proletariado*, en Comercio Exterior, Vol. 25, N° 12, BANCOMEXT, México.
- DOMINGUEZ Lilia y Flor Brown Grossman, (Oct-Dic.1999), *La estructura industrial mexicana en un contexto de apertura comercial*, en: Revista Investigación Económica Núm., 222, México.
- FOX Quezada, Vicente, (2003), *Tercer informe de gobierno. Anexo estadístico*, Secretaria de Hacienda y Crédito Público, México.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), (1985), *Estadísticas históricas de México*, Tomo I y II, SPP-INEGI.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), (1997), *Sistema de Cuentas Nacionales de México*, México.
- MENDEZ, Morales, José Silvestre, (1998), "El neoliberalismo en México" éxito o fracaso, en Revista Contaduría y Administración, F.C.A / UAM, México.
- NACIONAL FINANCIERA, (1998), *EL MERCADO DE VALORES*, N° 2 México.
- NACIONAL FINANCIERA, (1994), *Mercado de Valores*, México, No. 6.

- ORTIZ Moreno, Humberto, (19 septiembre 2001), *"Transnacionales en México repatriaban 70% de utilidades a sus matrices"*, en La Jornada, México.
- SALINAS León, Roberto, (1993), *GATT, conflicto político no económico*, en Economía Nacional, N° 153, México.
- SECOFI - ONTLC, (1991), *Tratado trilateral de libre comercio. "Una visión global"*, Editorial PORRUA, México.
- SECOFI, (1993), *Tratado de libre comercio. texto oficial*, Editorial PORRUA, México.
- Secretaría de Relaciones Exteriores, (primavera de 1993), *Revista Mexicana de Política Exterior*, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, México.
- ZUÑIGA Juan Antonio, (12 marzo 1979), *La economía nacional sujeta al interés de las empresas extranjeras*, en Proceso, N° 123, México.

CIBERGRAFIA

Secretaría de Economía, Indicadores Económicos, <<http://www.economia.gob.mx>>

Secretaría de Relaciones Exteriores, <<http://www.sre.gob.mx>>

Estadísticas económicas, INEGI, <<http://www.inegi.gob.mx>>

BANCO DE MÉXICO, *Indicadores Económicos* <<http://www.banxico.gob.mx>>

<<http://gaceta.cddhcu.gob.mx/Gaceta/2000/jul/20000725.html>>