



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**UNA REVISIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE
LAS EXPORTACIONES EN MÉXICO**

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA

LUIS FERNANDO MORENO AGUILAR

DIRECTOR DE TESINA:

LIC. ALEJANDRO GUERRERO FLORES



MÉXICO, D.F.

2007



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

“El hombre nace en un mundo que trabaja”

Lowell

En agradecimiento a toda mi familia, por que la familia no se designa por llevar un mismo apellido o el mismo tipo de sangre, sino por todos aquellos que son la columna esencial de mi ser, gracias a todos ellos.

A mi Universidad.....

A mis Maestros en general.....

Desde el primero hasta el último que hace posible que la Universidad Nacional Autónoma de México siga siendo lo que es y será.

En memoria de Verónica, y por todos aquellos que se les apago la luz antes de tiempo.

Esta es la vida, enfrentar, ayudar, salvar y mantenerse en pie.

GRACIAS

INDICE

	PÁG.
CAPITULO 1: MARCO TEÓRICO	
1.1	INTRODUCCIÓN 7
1.2	LAS VENTAJAS ABSOLUTAS 7
1.3	LAS VENTAJAS COMPARATIVAS 9
1.4	REFORMULACIÓN NEOCLÁSICA 12
1.5	MODELO HECKSCHER-OHLIN (Teoría de los factores) 13
1.7	MODELOS DESPUÉS DE H-O 18
1.8	TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL 21
1.8.1	Economías de Escala 24
1.8.2	Diferenciación de Productos 28
1.8.3	Intensidad de Capital 30
1.8.4	Investigación y Desarrollo 31
1.9	LA CORRIENTE CEPALINA 33
CAPITULO 2: LITERATURA DE LAS EXPORTACIONES ANTES DE LA APERTURA COMERCIAL	
2.1	MÉXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL 37
2.2	EVOLUCIÓN ESTRUCTURAL DE LA ECONOMÍA MEXICANA 40
2.3	APERTURA ECONÓMICA 44
2.4	EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL 47
2.5	EFFECTOS EN LAS EXPORTACIONES DE LA APERTURA COMERCIAL 50
2.6	EXPORTACIONES TOTALES 54
CAPITULO 3: LITERATURA DE LAS EXPORTACIONES DESPUÉS DE LA APERTURA COMERCIAL	
3.1	MÉXICO: UBICACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL 60
3.2	APERTURA COMERCIAL - TLC 63
3.3	DEVALUACIÓN DEL PESO MEXICANO EN 1994 66
3.4	IMPACTO MACROECONÓMICO 67
3.5	BALANZA DE PAGOS E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 70
3.6	EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 72
3.7	EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS 73
3.8	EXPORTACIONES TOTALES 76
4.0	CONCLUSIONES 80
5.0	BIBLIOGRAFÍA 83

PROTOCOLO DE TESINA

TITULO

UNA REVISIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN MÉXICO

JUSTIFICACIÓN

A 12 años de la firma del Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN), la controversia sobre sus efectos y resultados para México aún persiste. Se hace necesario recordar cuál era la situación del comercio internacional de nuestro país antes de que la firma del TLCAN permitiera a México la entrada al mercado global más grande del mundo.

En los años de 1978 a 1983 la elevada protección arancelaria y los regímenes de permisos previos dificultaron el comercio internacional.

Entre 1985 y 1988 se inició una etapa de cambio estructural e instrumentación del proceso de apertura de la economía, en la que se modificó la política comercial liberalizando el comercio exterior, el cual inició con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986 hoy transformada en la Organización Mundial de Comercio (OMC). De este modo, nuestro país da los primeros pasos para integrarse activamente a la economía mundial. Se eliminaron los permisos previos, se redujeron las tarifas arancelarias, dando lugar a la instrumentación de una política de promoción de las exportaciones que cobra mayor auge a partir del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).¹

Desde entonces, nuestro país ha incrementado sustancialmente su presencia en los mercados internacionales gracias a un crecimiento sin precedentes de sus exportaciones, las cuales en el año 2000, alcanzaron el octavo lugar a nivel mundial, y el primero en América Latina, superando en este rubro a grandes potencias exportadoras como Singapur o Brasil.

Entre los años de 1994 a 2000, las exportaciones mexicanas registraron un crecimiento anual del orden de 18.2%, alcanzando a

¹ Cámara de Diputados, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, Evolución del sector manufacturero de México 1980-2003, CEFP/002/2005

finales de 2000 un monto de 166,455 millones de dólares, 21.8% más que las registradas el año anterior. Sin embargo, durante el año 2001, se registró un decrecimiento de las exportaciones mexicanas de 4.8% provocado básicamente por la desaceleración de la economía de los Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.²

Gracias al TLC, México logró diversificar los productos que exportaba, terminando por fin con la total dependencia que se tenía de la exportación petrolera. Hasta 1995, las exportaciones mexicanas se apoyaban en gran medida en la venta de productos petroleros, lo que nos hacía vulnerables a los cambios en el precio del crudo. Actualmente, menos del 10% de las exportaciones son de origen petrolero, siendo los productos manufacturados los más comercializados.

El proceso de modernización industrial y apertura comercial cobra singular importancia hacia la primera mitad de la década de los 80's, desde entonces el país ha pasado de ser una de las economías más cerradas a una de las más dinámicas. Actualmente ha firmado 11 Tratados de Libre Comercio (TLC's) con 32 países en tres continentes, lo que lo sitúa como el país con la más extensa red de TLC's en el mundo y representa la oportunidad de tener acceso preferencial a un mercado potencial de cerca de 870 millones de personas. Durante el proceso de apertura se observaron los efectos de la estrategia en la economía, elevándose la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB, de 14.1 a 28.3% entre 1990 y 1997. Las exportaciones totales se han cuadruplicado desde la década anterior, pasando de 41 mil millones de dólares en 1990 a 166 mil millones de dólares en 2003 de las cuales el 85.6% corresponde a productos manufacturados, 11.2% a petroleros, 2.9% agropecuarios y 0.3% extractivas no petroleras³. El 90% de esas exportaciones se dirigen a América del Norte, 4% a América Latina, 4% a la Unión Europea y 2% a Asia.³

Por otra parte, dada la política de apertura mexicana a los mercados internacionales y el dinamismo exportador que ha convertido a las exportaciones en el motor del más reciente crecimiento industrial postulamos, para propósitos de análisis que

² Beteta Ignacio, intermundo ejecutivo: un nuevo rostro, 1999-2000, tomo II, Ed. grupo internacional, México.

³ San Juan Román(2004) , El papel de los organismos de promoción de exportaciones(ope's) en el desarrollo exportador de las pymes en mexico , mcfi- universidad de Barcelona.

las exportaciones mexicanas pueden atenderse como el efecto más concreto para México de la reestructuración internacional.⁴

Pero el crecimiento de las exportaciones no implica necesariamente un aumento en el bienestar general, así como el crecimiento de las ventas no mide obligatoriamente la solidez de una compañía privada.

Existen pocos estudios que analizan la evolución de las exportaciones en México antes y después de la apertura comercial en la literatura económica. Por esta razón es la intención de este trabajo analizar la evolución de las exportaciones que se ha realizado para el caso de México.

OBJETIVO GENERAL

Estudiar la evidencia en la evolución de las exportaciones antes y después de la apertura. El periodo de estudio es de 1980 al 2003. Dividiendo el primer periodo de estudio de 1980 al 1993 y el segundo periodo de 1993 al 2003.

OBJETIVO PARTICULAR

- 1 – Revisar las distintas evidencias empíricas en relación a las exportaciones mexicanas.
- 2 – Analizar las estadísticas de las exportaciones
- 3 - Analizar el impacto de las exportaciones antes y después de la apertura comercial

⁴ Unger Kurt, Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional, Colegio de México, F.C.E., México, 1990.

CAPITULO 1 MARCO TEORICO

1.1 INTRODUCCIÓN

El objetivo de este capítulo es presentar las distintas teorías más importantes en torno al comercio internacional y en particular a las exportaciones con la intención de formular una visión sobre el tema. Intentando hacer un resumen a grandes rasgos de las principales aportaciones de los autores que hablan de estas teorías y de sus creadores, lo que nos servirá como telón de fondo para nuestra investigación. En cuanto a las teorías del comercio internacional hablaremos de Adam Smith y la teoría de la ventaja absoluta, David Ricardo y la teoría de las ventajas comparativas. Las aportaciones de estos autores son la base de los supuestos fundamentales de Heckscher-Ohlin (HO) y la dotación de factores de producción, mencionare también brevemente los nuevos enfoques complementarios a las teorías como: Economías de escala, diferenciación de productos, intensidad de capital, investigación y desarrollo y la corriente Cepalina; relacionado a las exportaciones.

1.2 LAS VENTAJAS ABSOLUTAS

Las ventajas absolutas es la ventaja que disfruta un país sobre otro en la fabricación de un producto cuando utiliza en su elaboración menos recursos que el otro. Para Adam Smith significa: Cuando un país es más eficiente en la producción de una mercancía, pero menos eficiente en la producción de otra al producir una segunda mercancía entonces ambas naciones pueden ganar si se especializan en la producción de la mercancía de su ventaja absoluta e intercambian sus productos.

El Comercio Internacional ha sido objeto de análisis desde los autores considerados como clásicos. Entre ellos destaca la teoría de las ventajas absolutas de Adam Smith señala que un país exporta o importa aquellas mercancías en las que tiene ventaja o desventaja absoluta de costos. En otras palabras, se refiere a las mercancías cuyo costo total de producción en términos absolutos es inferior o superior en algún país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en otro país. Este comercio se traduce en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto.¹ Así como también menciona que cada país

¹ Bajo Oscar, Teorías del Comercio Internacional. Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1991

debe especializarse en la producción y exportación de los productos que pueda hacer más ventajosa que otros.

Por otra parte, Adam Smith considera que el comercio interior es mas productivo que el exterior, puesto que el capital utilizado en el comercio interior de manera general respaldará una mayor cantidad de mano de obra productiva en el país y elevará el ingreso nacional interno mas de lo que lo haría cualquier inversión igual en comercio exterior. Sin embargo, considera que el comercio exterior cumple una importante función porque abre un mercado para los excedentes de productos en el mercado doméstico y proporciona oportunidades para el empleo de capital acumulado por encima de las necesidades de la economía doméstica. Una vez que las condiciones económicas estén a favor de la exportación, ésta se producirá sin necesidad de que el gobierno intervenga para favorecerlas.²

Adam Smith es partidario de la libertad de comercio. De allí que discuta con vigor la aplicación de aranceles que traben el libre comercio entre las naciones, y que se pronuncie en contra de las primas a la exportación y de todo aquello que limite o distorsione el intercambio. El "laissez-passer" (dejar pasar, dejad circular, todo va solo) es pues la fórmula que se ajusta a la urgencia de exportar para hacer progresar la división del trabajo.³

La teoría del comercio internacional surge como la respuesta liberal a las restricciones mercantilistas en contra del libre cambio, desde su inicio Smith demuestra que una pequeña diferencia en costo puede ser suficiente para beneficiarse del intercambio entre países; Smith señala que las exportaciones entre las naciones es mutuamente beneficioso y se podría elevar el nivel de vida, para que se lleve a cabo un adecuado intercambio comercial.

Ricardo refuerza la idea de Smith considerando a la ventaja absoluta como un caso especial de un argumento menos restrictivo, como lo es la ventaja comparativa, para reafirmar los beneficios del comercio.

² Krugman Paul. "Teoría del comercio internacional", Ed. McGraw - Hill, 1996

³ Appleyard D.R y Field A.J., Economía Internacional, McGraw Hill, Colombia, 2003.

1.3 LAS VENTAJAS COMPARATIVAS

La ventaja comparativa se refiere a la ventaja que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su costo en el otro país. Para David Ricardo representa: La primera nación debe especializarse en la producción y exportación de la mercancía en que resulte menor su desventaja absoluta e importar la mercancía en la que su desventaja absoluta sea mayor.

De acuerdo con esta teoría los países exportarán los bienes que se producen más eficientemente e importarán los bienes que se produzcan de manera menos eficiente. El fin importante del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al efectuarse las transacciones entre los países aprovechando los diferenciales de productividad entre países.

David Ricardo basa su análisis en el concepto de las ventajas comparativas que parte de los siguientes supuestos:

- a) Existen solamente dos países y dos productos
- b) Se cumple la teoría del valor trabajo, es decir, el precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo que lleve incorporadas; además, el trabajo (único factor productivo en este modelo) se supone completamente móvil en el interior del país pero inmóvil entre países.
- c) Costes unitarios constantes
- d) No existen costes de transporte de ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías.
- e) No hay obstáculos al intercambio internacional de productos (no hay barreras aduaneras ni costes derivados de las mismas); no se toman en cuenta los costes de transporte.
- f) Competencia perfecta
- g) Largo plazo para que puedan producirse los ajustes necesarios.
- h) Inmovilidad internacional del trabajo y del capital.

La aportación mas importante de la teoría de las ventajas comparativas es el postulado de que un país exporta el producto en el que este sea más competitivo en relación al resto de su producción interna.⁴

⁴ Appleyard D.R y Field A.J., Economía Internacional, McGraw Hill, Colombia, 2003.

David Ricardo introduce el principio de la ventaja comparativa, debido a que el principio de la ventaja absoluta no sirve como guía para el comercio internacional⁵, el cual indica de que no es necesario las diferencias absolutas sino que es suficiente que dichas diferencias de costos sean relativas.

El ejemplo más citado de David Ricardo sobre las ventajas comparativas es el de Estados Unidos y Gran Bretaña en la producción de alimento y tela.

Tabla 1.1

	Estados Unidos	Inglaterra
Requisitos de trabajo por una unidad de:		
Alimento	2	10
Tela	1	2

Los Estados Unidos tienen una ventaja absoluta en la producción de alimento y tela, debido a que $2 < 10$ y $1 < 2$. Sin embargo, la ventaja absoluta en los Estados Unidos es mayor en la producción de alimentos que en la producción de telas, puesto que $2/10$ es menor que $1/2$. Ante esta situación Estados Unidos tiene una ventaja comparativa en la producción de alimento y una desventaja comparativa en la producción de tela.

Sin embargo, la desventaja de Inglaterra es menor en la producción de tela que en la producción de alimento, ya que $2/1 < 10/2$, así que Inglaterra tiene una ventaja comparativa en la producción de alimento, como se muestra en la tabla 1.1.

El concepto de ventaja comparativa sigue siendo fundamental en el estudio del comercio internacional y se emplea desde hace algunos años, con creciente frecuencia, a las relaciones internacionales (Boyer, 1993; Huntington, 1999).

En el sencillo modelo ricardiano no existen perdedores como resultado del comercio internacional ya que la especialización garantiza mayor producción global y desplazamiento de los factores de la producción hacia los sectores de mayor productividad interna.

⁵ Chacholiades, Miltiades, Economía Internacional, Mac.Graw –Hill, México, 1992.

Ricardo se refiere a las exportaciones constituyen una ventaja relativa, permite que los países compitan con las producciones nacionales de los países desarrollados.

Desde luego que el punto de vista desde la teoría de John Stuart Mill, reformula la teoría de Ricardo y muestra que el comercio internacional está basada en la demanda recíproca. De acuerdo con este autor la relación real de intercambio de equilibrio para cada mercancía se determinan en el nivel en el que la demanda de importaciones de un país y la oferta de exportaciones del otro país se iguala⁶. Fuera del equilibrio el precio de la mercancía de demanda en exceso se incrementa, de la misma manera el precio de la mercancía de oferta en exceso disminuye hasta llegar al precio que iguale la oferta con la demanda. Mill suponía que todos los países se beneficiarían del libre comercio y demostró más tarde que estas ganancias del comercio dependían de la demanda recíproca de importaciones y exportaciones. Cuanto mayor fuera la solicitud de bienes que exportaba un país, en relación con su demanda de importaciones, mayores ganancias obtendría este país de un comercio libre entre naciones. La ganancia se reflejaría en la mejora de la relación real de intercambio de ese país.

Mill concluye que los términos de intercambio se determinan por las demandas recíprocas, con lo que se establecen respuestas para las interrogantes clásicas sobre: las ganancias del comercio, los patrones de especialización y, los términos del intercambio.

John Stuart Mill opina que las exportaciones son las ganancias que se obtienen de un comercio libre entre naciones, la manera de abastecerse de los artículos que no producía o le convenía a un país producir.

En suma estos autores Smith, Ricardo y Mill consideran que el comercio de las exportaciones dependen sobre todo de analizar las ganancias derivadas del libre comercio. Sin embargo, la teoría moderna del comercio internacional acepta la veracidad de la teoría de la ventaja comparativa y se centra en analizar los patrones de comercio de cada país y los orígenes de dicha ventaja.

⁶ Mill (1848), libro III, capítulo 18

1.4 REFORMULACIÓN NEOCLÁSICA

La teoría neoclásica de la integración económica parte del modelo Herscher-Ohlin, que se basa en la teoría de las ventajas comparativas. Este modelo mantiene de manera esencial los planteamientos de Ricardo, y agrega dos supuestos: el primero, que identifica como causa del comercio internacional a las diferencias en la dotación relativa de los factores de producción entre los países que comercian; el segundo, es la tendencia a la igualación de las remuneraciones de los factores productivos entre países. De acuerdo con la teoría neoclásica el comercio internacional maximiza el bienestar de la sociedad. Así, la liberalización de los intercambios con el exterior es el medio por el cual se maximiza el bienestar en un contexto de equilibrio competitivo.

Podemos decir que para la teoría neoclásica, sólo es admisible la integración económica entre países a condición de que se maximice el bienestar de los países miembros de la unión. El principal exponente de la teoría neoclásica de la integración económica es Jacob Viner.

Uno de sus objetivos fue demostrar que la integración económica regional no conduce necesariamente hacia el libre comercio, ya que desde el punto de vista del bienestar la integración puede generar tanto efectos benéficos (creación de comercio) como efectos adversos (desviación de comercio).

Jacob Viner opina que las exportaciones son la creación de comercio que ocurre cuando un país puede comprar ciertos productos provenientes de otro país y obtiene beneficios de la conformación de una unión arancelaria o del resto del mundo.

La reformulación Neoclásica perfila la idea de que el comercio internacional amplía el bienestar social de un país, lo ayuda a especializarse en la producción de un determinado bien. Es preciso considerar y destacar que no existe especialización completa, como en el modelo de ventajas comparativas, debido a que existen costes de oportunidad crecientes generados por rendimientos marginales decrecientes en la producción.

La teoría neoclásica establece que la ventaja comparativa basada en la teoría del valor trabajo se encontraba muy lejos de la realidad debido a que el trabajo era considerado el único factor productivo empleado, así que se formuló una nueva teoría de la ventaja comparativa basada en los costes de oportunidad. Según Oscar

Bajo “los costos de producir una mercancía no son dados por la cantidad de horas de trabajo que incorpora, sino por la producción alternativa al que se ha de renunciar para permitir la producción de la mercancía en cuestión”⁷.

Hasta el momento se destaca primordialmente el papel de la productividad. En cuanto a la reformulación clásica, Oscar Bajo dice “concluimos, por tanto, señalando que la evidencia empírica disponible demuestra la existencia de una relación positiva y significativa entre exportación y productividad, tal y como predice la teoría de la ventaja comparativa”⁸.

Oscar Bajo opina de las exportaciones representan una influencia en el grado de competencia interna que es mucho menos clara, aunque puede afirmarse que tienden a limitar el poder de mercado de las empresas que operan en los sectores más abiertos a la competencia internacional.

Para los Neoclásicos, la exportación es considerada como la inserción en el comercio mundial, pero sobre la base de exportación de productos con mayor grado tecnológico, el cual requiere de la intervención del Estado para promover la política de exportaciones.

1.5 MODELO HECKSCHER-OHLIN (Teoría de los factores)

Tanto Hecksher como Ohlin emplearon muchos de los postulados y supuestos de los neoclásicos.”Su esfuerzo principal consistió en incorporar la teoría del comercio internacional a la teoría del equilibrio general.⁹ El cual tiene como objetivo tratar de explicar el origen de las ventajas comparativas.

Si bien la teoría de la ventaja comparativa es un buen comienzo para entender el comercio internacional, es importante recalcar que su falta de profundidad y su carácter de teoría introductoria se materializa en su falta de análisis de los determinantes de la ventaja.

Después de haber considerado la teoría de la ventaja comparativa fundamentando su idea en las diferencias de productividad basados en las diferencias en las funciones de producción entre países; Eli Hecksher y Bertil Ohlin (H-O) crean este modelo que tiene como

⁷ Ibidem

⁸ Bajo Oscar. Teorías del Comercio Internacional. Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1991.

⁹ Kindleberger, Charles; Economía Internacional; Aguilar, quinta edición, Madrid, 1965.p124

objetivo de tratar de explicar el origen de la ventaja comparativa y la necesidad de explicar el origen de los diferenciales tecnológicos que expresen las ventajas comparativas de las naciones. En esta teoría fueron presentados las diferencias internacionales en la dotación de factores de producción como la base de las ventajas comparativas, así la diferencia es cuantitativa y no cualitativa, esta diferencia impacta en el costo del factor de la producción, las ventajas comparativas no dicen de dónde vienen los diferenciales competitivos, Heckscher-Ohlin sí.

Supuestos del modelo H-O son los siguientes¹⁰:

- a) Existen dos países (A y B) o grupo de países, dos factores de producción (K y L) y dos bienes (X e Y).
- b) Competencia perfecta en el mercado de factores y de productos, pleno empleo, ausencia de costos de transporte y movilidad interna de factores, pero son completamente inmóviles entre los países.
- c) Factores homogéneos o expresables en unidades homogéneas para los dos países, pero utilizados con diferente intensidad en cada país.
- d) Funciones de producción homogéneas de grado uno (son las mismas para cada bien en ambos países), lo que implica que la tecnología se conoce plenamente y se incorpora rápidamente en la producción de un bien en ambos países, rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes de los factores. Sin costes en los procesos productivos.
- e) Funciones de producción iguales para cada producto en ambos países, pero que difieren entre productos. Competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos, que vacían completamente a los precios de equilibrio.
- f) Ausencia de problemas distribuidos que eliminan la existencia de consumidores con preferencias distintas.

Se deduce el teorema de H-O: un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso.

El resultado del modelo Heckscher-Ohlin es que la apertura comercial generará beneficio social a través de la mayor producción global; y por lo tanto, el mayor consumo internacional.

¹⁰ Oscar Bajo, Teorías del Comercio Internacional, Antoni Bosch Editores. Krugman y Obsfeld, Economía Internacional, Ed. Mc.Graw Hill. Barcelona 1991

El modelo Heckscher-Ohlin basa su análisis en la ventaja comparativa y la competencia perfecta; la productividad marginal del factor móvil implica la no especialización debido al aumento en los costos de oportunidad en la utilización del factor móvil para la producción de distintos bienes.

El problema de este modelo de H-O es que no refleja los problemas y las políticas sectoriales, debido a que la dotación de factores, las ventajas comparativas de costos y los flujos subsecuentes de comercio determinarán la composición estructural de la economía de un país.¹¹

El Modelo H-O tiene ciertas propuestas que lo fundamentan:

Teoremas:

- 1) Teorema de H-O: un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país. Los E.U (abundancia de capital) tendrá ventaja comparativa y exportadora por ejemplo el acero (bien intensivo en capital).
- 2) Teorema de la igualación de los precios de los factores: el libre comercio iguala las retribuciones a los factores (rentas reales) entre países y, de esta manera sirve como sustituto de la movilidad externa de factores (afirma que aun en la ausencia de migración del trabajo entre países, el libre comercio de bienes conduce a un estado de equilibrio internacional en el cual los trabajadores consiguen la misma tasa real de renta en los E.U como en Inglaterra).
- 3) Teorema de Stolper Samuelson: un incremento en el precio relativo de un bien incrementa, en términos de ambos bienes, la retribución real de aquel factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor.
- 4) Teorema de Rybczynki: cuando los coeficientes de producción están dados y las cantidades de factores están plenamente empleadas, un incremento en la dotación de un factor de producción incrementa la producción de aquel bien que utiliza de manera intensiva el factor que se ha aumentado y disminuye la producción del otro bien.

¹¹ Dussel Peters, Enrique. La economía de la polarización. Edit. Jus. pág.28

Las exportaciones para Stolper-Samuelson son la producción intensiva en mano de obra para los países en vías de desarrollo, para los países en desarrollo representan un producción sobreconsumo de este tipos de bienes.

Las exportaciones para Rybczynski es el nivel de producción de un factor que induce una expansión absoluta del producto que utiliza ese factor de manera intensiva.¹²

Otra crítica al modelo H-O la hace el autor Porter que señala que la “debilidad” se identifica en las teorías “tradicionales” del comercio internacional es el hecho de que se asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de los factores nacionales es fijo: la teoría también da por descontado que los factores de la producción no se muevan entre las naciones.

Las exportaciones para Porter permiten a una nación incrementar su nivel medio de productividad, especializándose en aquellas industrias y segmentos en los que sus empresas son relativamente más productivas mediante elecciones estratégicas y en la capacidad de las industrias para innovar y mejorar.

El bajo precio de los factores de la producción son ventajas efímeras; es decir, sirven como inicio de la ventaja pero no como sustento, existen elementos tales como la tecnología y el grado de calificación de los empleados que representan una verdadera ventaja porque ello permite marcar las pautas de la competencia en el sector donde se ubique la empresa. Así, según Porter, tenderán a exportar más aquellos países que dediquen mayor inversión a investigación y desarrollo (ID) y posean mayores economías de escala.

Partiendo de los mismos supuestos utilizados por el teorema de Hecksher Ohlin, es posible definir la intensidad factorial de los bienes no sólo en términos físicos sino en función de los precios relativos de dichos factores, que debe su desarrollo a las aportaciones de varios autores como los ya mencionados.

Sin embargo los autores suecos, Heckscher y Ohlin, opinan que el grueso de los países que participan en el libre comercio se benefician de él, sin importar las diferencias en los niveles de desarrollo económico ni los productos que se intercambian; incluso

¹² Escarcega Aguirre Irma, Comportamiento exportador de la empresa en la industria manufacturera mexicana, Tesis de Maestría en Economía- UNAM, Facultad de economía, , México, 2002, pp.74.

llega al extremo de plantear que cuando una economía se protege con política comercial y no participa plenamente en el comercio, sufre una pérdida irreparable de bienestar por partida doble: a) porque detiene la tendencia natural a que lleva el equilibrio competitivo en términos de la tendencia a la especialización productiva lo cual genera un excedente ilegítimo del productor; y b) porque los consumidores, al pagar precios superiores a los competitivos, incurren en una pérdida de su excedente (excedente del consumidor).

Otra de las contrastaciones empíricas de la teoría de Heckscher-Ohlin, la presentada por Grubel y Lloyd (1975), ha puesto en duda la especificidad del comercio internacional como un fenómeno distinto del comercio en general. Si el comercio internacional de un determinado país contiene grandes dosis de “comercio intra-industrial”, es decir, si se evidencia de que el país en cuestión tanto exporta como importa bienes que pertenecen al mismo sector, entonces la teoría de Heckscher-Ohlin se tambalea.

Las exportaciones para Grubel y Lloyd representan un proceso productivo que aumentan la eficiencia productiva al interior de las ramas, que generan ganancias de bienestar por el libre comercio. La única razón para querer exportar, para promover las agendas de modernización de las empresas y el mejoramiento de la infraestructura para el comercio exterior, es para poder importar.

Se siguen realizando numerosos estudios empíricos con diferentes países con características diversas, desde la incorporación de nuevas variables que complementan la teoría tradicional; la diferenciación y precisión de otras variables que dan término al cambio en el enfoque teórico.

1.7 MODELOS DESPUÉS DE HECKSCHER-OHLIN (H-O)

La teoría de la ventaja comparativa de H-O que permitió explicar los flujos de comercio internacional que se dan entre países y entre industrias. Sin duda alguna las condiciones de desarrollo de los países cambian, como se muestra en el estudio empírico de Leontief (1953), los resultados fueron diversos trabajos que aparecieron en años siguientes.

En cuanto a los estudios sobre el contenido factorial del comercio, según Leontief (1953), usando datos de 1947, EEUU, lejos de especializarse en la exportación de bienes intensivos en capital, también exporta bienes intensivos en mano de obra, cuando se supone que otros países gozan de una dotación relativa de mano de obra superior a la americana. Es posible que esta paradoja se deba a la gran proporción de capital humano que contiene el factor trabajo americano, pero en todo caso incita a continuar en el camino de la contrastación de las deducciones lógicas de los teoremas del comercio internacional.¹³

Las exportaciones para Leontief es la relación de productos intensivos en comparación con el resto del mundo, tecnología, capital y trabajo.

La escuela heterodoxa representada por H.Singer y R.Prebisch, analizaron la relación real de intercambio entre dos países, tomando en cuenta la variable analizada el índice de precios de productos primarios e industriales dando como resultado que la relación real de intercambio era desfavorable para los países en subdesarrollo y favorables para los países industriales, es decir, Singer-Prebisch afirman que el intercambio favorece a países desarrollados por el impulso a su economía con respecto a los subdesarrollados.

Su teoría se encuentra sustentada por los principios de:

- las exportaciones de productos primarios en los países desarrollados han sido impulsadas por la inversión extranjera y los beneficios han sido para el país de donde proviene esta inversión.
- Para tener una mayor desarrollo, los países atrasados deberán industrializarse lo más pronto posible. esto promoverá beneficios para economías internas y externas, aumentando el capital humano del país y la demanda.

¹³ Schwartz Pedro, El comercio internacional en la historia del pensamiento económico, IUDEM, Documento de Trabajo 2001-3, Año 2001.

En resumen esta teoría dice que la especialización de los países subdesarrollados en la exportación de alimentos y materias primas hacia los países industrializados, es en gran parte como resultado de la inversión de estos y que ha sido afectado para los primeros por dos razones: 1) trasladó la mayoría de los efectos secundarios y acumulativos de la inversión, desde el país donde tuvo lugar hasta la nación en que se originó, y 2) desvió a los países subdesarrollados hacia tipos de actividad que ofrecían menos esfera de acción para el progreso técnico, limitó su oportunidad de obtener economías internas y externas y excluyó del curso de su historia económica un factor central de radiación dinámica que ha revolucionado la sociedad en los países industrializados.¹⁴

Para los autores Singer y Prebisch recomiendan a los países subdesarrollados actuar en tres sentidos:

- 1) impulsar su industrialización mediante una política proteccionista selectiva (industrialización orientada a las importaciones)
- 2) fomentar el comercio intraregional entre países subdesarrollados y crear áreas de integración económica; y
- 3) presionar al mundo industrializado para que, por un lado, aumente su ayuda e inversión y, por otro, elimine las barreras a la importación de productos primarios.

Las exportaciones para Prebisch-Singer es que las economías que se especializan en exportaciones de productos primarios se enfrentan a una demanda externa menos dinámica y por consiguiente crecerán menos que economías con otro patrón de especialización exportadora.

En la opinión de Hirschman (1958) asumiendo la improbabilidad del crecimiento equilibrado en la periferia, argumentó que solo un proceso de industrialización en productos manufacturados puede crear encadenamiento hacia delante y hacia atrás en la economía para promover la modernización generalizada. De estas perspectivas, la ISI generó enclaves industriales, altamente dependientes de las importaciones, en una primera etapa.

Las exportaciones para Hirschman es la fuerza productiva sobre las relaciones de producción para los países en subdesarrollo mediante la especialización de uno o muy pocos productos primarios, con características y enlaces diferentes

¹⁴ Figueroa Ramírez, Brenda, Efectos del TLC sobre las exportaciones manufactureras, tesis 1999.

Otro tema que es importante mencionar es la Productividad Total de los Factores (PTF) que es considerada como una variable clave para el desarrollo industrial. Se afirma que las naciones que favorecieron a una IOE o que realizaron una rápida transición a una IOE observaron altas tasas de crecimiento de la PTF.

Para Chenenery “Las exportaciones generan un mayor grado de utilización de la capacidad industrial, una mayor especialización horizontal, una mayor familiaridad con las tecnologías, precios internacionales competitivos y calidad en los productos. Los efectos dinámicos del crecimiento en las exportaciones también se reflejan en las variaciones en la productividad, cambios en la asignación de recursos, tecnología, eficiencia y ventajas comparativas de costos, todos ellos, elementos significativos para una estrategia de desarrollo exitosa”.¹⁵

Para Prebisch las exportaciones para países en desarrollo se concentra en el cambio tecnológico, es la evolución de salarios y productividad (Ocampo, 1991: 418; Gendarme, 1967: 398).

Las ideas de la escuela cepalina aparecen publicadas en el periodo 1949-1950, en escrito y artículos de su principal creador Raúl Prebisch, 1950: las exportaciones son verdaderamente elementos populares del desarrollo de América Latina, por que con ellas se pueden obtener el ingreso de divisas que permitan la necesaria importación de los factores de producción industrial, y enfrentarse a los procesos cíclicos e inflacionarios. De ese modo, las exportaciones “tradicionales” se convierten en el indicador más importante del ritmo de crecimiento económico.

El estudio de desarrollo, el comercio exterior puede ser visto desde tres puntos distintos: como factor de elevación de la productividad económica, mediante la expansión de los mercados y la especialización; como fuerza motora capaz de provocar cambios en las estructuras, como canal de transmisión de progreso técnico.

¹⁵ Dussel Peters, Enrique. La economía.,op.cit.pág.29

1.8 TEORIA DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Han aparecido diversos trabajos sobre la relación entre organización Industrial y comercio Internacional, que analiza aspectos tales como el papel de la demanda interna como prerrequisito para la exportación, la influencia de la estructura de los mercados interiores sobre los flujos de comercio internacional, los efectos del comercio internacional sobre la reducción del poder monopolístico y el aumento de la eficiencia técnica, o la interrelación entre comercio internacional y diferenciación de producto.¹⁶

Por otra parte, se han estudiado también los efectos inversos del comercio internacional sobre el poder de mercado de las empresas. Es ampliamente aceptado que las importaciones reducen el poder monopolístico, al aumentar la competencia en el mercado interior; a su vez, la influencia de las exportaciones sobre el grado de competencia interna es mucho menos clara, aunque puede afirmarse que tienden a limitar el poder de mercado de las empresas que operan en los sectores más abiertos a la competencia internacional. Además el comercio internacional tiende a aumentar la eficiencia técnica al expandir el tamaño del mercado, lo que permite reducir los costes medios de las empresas que pueden aprovechar plenamente en sus economías de escala. El comercio internacional tiene también efectos sobre la diferenciación de producto, pues lleva en general a un aumento del número de variedades producidas, lo que constituiría una fuente adicional de ganancias del comercio.¹⁷

Asimismo, Basevi (1970) y Frenkel (1971) han destacado el papel jugado por la demanda interna como un requisito previo para poder exportar cuando el precio neto que los exportadores reciben del mercado exterior es inferior a su contenido mínimo, debido a la existencia de barreras tales como ineficiencia relativa o costes de transporte, interpretados éstos en sentido amplio.

Las exportaciones para Basevi representan la maximización del beneficio en el contexto de aprovechamiento de las economías de escala en la producción y la distribución, en cuyo caso, la concentración de la actividad exportadora beneficiará la estrategia de crecimiento de la empresa, siempre y cuando existan

¹⁶ Caves (1980,1985) y Jacquemin (1982) ofrecen visiones generales de esta literatura.

¹⁷ Jacquemin 1982

importantes costes fijos asociados a la penetración en nuevos mercados y desarrollo de nuevos productos (Basevi, 1970).

La teoría de la organización industrial se define como la aplicación de la microeconomía en el análisis de las empresas, mercados e industrias¹⁸.

La organización industrial expone el desempeño de las empresas a través del estudio de la estructura del mercado en que se encuentra cada industria. Los factores que definen la estructura de mercado son el grado de concentración, la diferenciación de productos, las barreras a la entrada, la estructura de costos y el grado de integración vertical y diversificación. Por lo tanto, la organización industrial distingue tres tipos de estructuras: competencia perfecta, monopolio y competencia monopolística; actualmente el gran número de empresas tiene una estructura de oligopolio de ahí que la organización industrial introdujo otra variable que combina la estructura y desempeño: la conducta de las empresas; las características que definen la conducta de las empresas son la fijación de precios, la investigación y desarrollo productivo y las estrategias competitivas.

En la teoría del comercio internacional existen diferentes posiciones y matices respecto a los determinantes de los flujos del comercio internacional, pudiéndose reconocer dos grandes vertientes. Por un lado la teoría tradicional entiende que los flujos comerciales están determinados por las ventajas comparativas que tiene cada país y que estas ventajas dependen de los recursos que posean en forma relativamente abundante; por tanto, cada país se especializará en la exportación de aquellos bienes cuya producción es intensiva en la utilización de los recursos que son abundantes. Y por el otro lado las nuevas teorías del comercio internacional explican la existencia de comercio entre países con dotaciones similares de recursos.

Existen dos tipos de comercio, el comercio intraindustrial e interindustrial:

- Comercio interindustrial – generado en base a rendimientos no crecientes (a escala), este comercio se basa en la ventaja comparativa
- Comercio intraindustrial –basado en rendimientos crecientes y competencia monopolística, este tipo de comercio no tiende hacia la especialización, y queda fuera de los parámetros de la competencia perfecta.

¹⁸ Ferguson, Paul R. Industrial economics: issues and perspectives. London, 1988.

En la organización industrial, existen compañías con industrias locales que se encuentran subordinadas a empresas transnacionales y son subcontratadas por organizaciones empresariales extranjeras las cuales controlan desde el eslabón del diseño e innovación el de comercialización y marketing. En consecuencia, las empresas adquieren tecnología a través de importaciones, especialmente vía la IED (Inversión Extranjera Directa). Aquí encontramos la experiencia de varios países asiáticos que han logrado mayor desarrollo por medio de la imitación de tecnologías que permitieron al aprendizaje y la posterior innovación de procesos y productos.¹⁹

Las nuevas teorías del comercio internacional hacen hincapié en el papel de las economías de escala y de la competencia imperfecta, factores que explicarían la existencia de comercio entre países con dotaciones similares de recursos. La evidencia del comercio internacional muestra que ambos tipos de factores están presentes en la determinación del patrón de comercio entre países que es resultado de diferencias nacionales en los recursos disponibles.

Las ganancias de una liberalización comercial están asociadas a las reasignaciones de recursos de sectores en los cuales un país no tiene ventajas comparativas hacia aquellos en los cuales si las tiene, en el caso de países de gran tamaño, dichas ganancias pueden verse compensadas con el deterioro en los términos de intercambio que tiende a generar la liberalización.²⁰

A diferencia del modelo H-O la nueva teoría del comercio internacional, reconoce la existencia de economías de escala, productos diferenciados y mercados oligopólicos, monopólicos y estrategias comerciales. Según esta teoría, una liberalización selectiva hacia países similares en su dotación relativa de factores genera un comercio de carácter intraindustrial, es decir, cada país importa y exporta simultáneamente productos diferenciados pertenecientes a la misma industria. Esta predicción se encuentra en contraposición a la teoría tradicional (H-O), según la cual no se genera comercio entre países similares y el que se genere entre países diferentes será interindustrial es decir, cada país sólo

¹⁹ Ibidem

²⁰ Ocampo, José Antonio, “Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo”, Revista: Pensamiento Iberoamericano No.20 Comercio, Apertura y Desarrollo. Jul-Dic.1991.

importará o sólo exportará todas las variedades pertenecientes a una industria.²¹

En lo que se refiere a los costes de ajuste del comercio, debemos tener en cuenta que, en aquellos casos en los que predominen los flujos de comercio intraindustrial, un mayor grado de apertura al exterior no implica elevados costes de ajuste puesto que los posibles cambios en la utilización de los factores se producen dentro de cada industria, sin alterar sustancialmente las proporciones factoriales utilizadas, ni la relación capital producto.

Circunstancia que no ocurre del mismo modo cuando se trata de incrementos de apertura en un contexto de comercio interindustrial: las proporciones factoriales y la relación capital trabajo y capital producto no tiene que ser la misma entre industrias distintas (Martín y Ortiz, 1999).

1.8.1 Economías de Escala

Economías de escala y diferenciación de productos, dos aspectos de la organización industrial asociados con condiciones de competencia imperfecta. A partir de esta constatación se han construido modelos formales que incorporan economías de escala y diferenciación de producto en la explicación de los patrones comerciales; modelo que, si bien no constituyen todavía una alternativa a la teoría ortodoxa, sirven al menos para introducir en el análisis aspectos descuidados por dicha teoría que han contribuido apreciablemente a mejorar nuestro conocimiento sobre los determinantes de los patrones comerciales (pueden verse más detallados en Jhonson (1967), Krugman (1983), Helpman (1984) y Venables (1985).

Las exportaciones para Jhonson son el crecimiento económico del resultado de niveles de tecnología, capital acumulado, economías de escala y división del trabajo.

Las exportaciones para Krugman son el mecanismo para que alcancen un dinamismo que es crucial para el aumento del bienestar en el largo plazo.

²¹ Tornell, Aarón. “¿Es el libre comercio la mejor opción?”. El trimestre económico No.211. pág.529-530, 1986.

Las exportaciones para Helpman(1985) las exportaciones permiten la explotación de economías a escala en pequeñas economías abiertas.

Las exportaciones para Venables son el uso de recursos nacionales para satisfacer las necesidades crecientes de los habitantes de otros países.

La existencia de rendimientos crecientes a escala resulta fundamental en el análisis del comercio internacional por dos motivos. En primer lugar son la causa fundamental de la existencia de comercio intraindustrial (lo que ha abierto las puertas a explicaciones del comercio que no se fundamentan en la ventaja comparativa) y en segundo lugar son causantes de barreras de entrada. La principal ventaja de las economías de escala es que propician un incentivo a la especialización de los países, aún con deficiencias tecnológicas y de recursos más o menos importantes.

Situación en la cual el costo promedio de una institución o compañía en el largo plazo disminuye con el aumento de producción (Folland y col., 1997). Se genera una economía de escala cuando bajan los costos unitarios al crecer la producción.

Las economías de escalas pueden ser *internas* o *externas*. A la primera categoría pertenecen las que se producen dentro del interior de una firma como producto de la ampliación de la escala de producción, tales como las que surgen de la indivisibilidad de ciertos equipos o procedimientos técnicos, que tienen una escala donde la eficiencia es mayor; las que ocurren de la especialización o división del trabajo entre el personal de la firma; las que se producen cuando hay significativos costos fijos de diseño, investigación y desarrollo de productos, etc. Las economías de escala externas son las que se producen cuando, al integrarse diversas firmas, caen los costos de financiamiento o de obtención de materias primas, o cuando es posible hacer economías debido a que se comparten ciertos procesos tecnológicos que obligan a utilizar materias primas o servicios técnicos semejantes.

Las economías de escala internas usualmente conducen a estructuras monopólicas u oligopólicas del comercio internacional, lo que obviamente queda fuera del contexto de competencia perfecta, ya que las empresas poseen influencia directa en el mercado. Las estructuras monopólicas u oligopólicas usualmente

llevan a las economías nacionales a no especializarse, ya que de ahí emana el comercio intraindustrial.

"En condiciones de competencia perfecta, el equilibrio de largo plazo se alcanza cuando las empresas tienen rendimientos constantes a escala. En otros términos, todas las empresas producen en el punto de la curva de costos medios de largo plazo, a partir del cual los costos empiezan a crecer. Sin embargo la evidencia empírica muestra que las economías de escala son frecuentes. Están presentes cuando los costos medios de largo plazo de las empresas son decrecientes en amplios rangos de su producción; es decir cuando existen rendimientos a escala crecientes en empresas. Para aclarar este concepto, es útil recordar la elasticidad del costo. La elasticidad de una función se obtiene al dividir la función marginal entre el promedio. Por tanto la elasticidad del costo es igual al costo marginal entre el costo medio ($\delta c / \delta q / c / q$). Si la elasticidad de costos es menor que uno, hay economías de escala. Si es mayor a uno, hay deseconomías."²²

Existirán economías de escala o rendimientos crecientes a escala, siempre que la elasticidad de la función de producción respecto a la producción total de la industria sea menor que uno.

En un contexto de la competencia imperfecta señala Oscar Bajo es conveniente distinguir dos clases de economías de escala o de rendimientos las nacionales y las internacionales. Las nacionales son aquellas internas a la empresa que dependen del tamaño de la planta. Tienen su origen en reducciones de costos debidas a una mayor especialización acompañada de una mejor organización, en indivisibilidades de factores productivos, o en la existencia de costos fijos. El autor muestra que la presencia de rendimientos crecientes a escala en la producción de un bien constituye por sí sola un motivo para que exista comercio internacional.²³

En 1956 Bain remarcó la importancia de las operaciones multiplanta en muchos sectores manufactureros. Sostuvo que este fenómeno es atribuible a fuertes economías de escala, no disponibles en una firma con una sola planta.

²² Brown Groosman , y Domínguez Villalobos Lilia, Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico, Miguel Ángel Porrua, México, 2003, pp.169.

²³ Supuesto básico del modelo Heckscher-Ohlin

Las exportaciones para Bain (1956), es obtener beneficios superiores a los normales.

Las operaciones multiplanta fueron estudiadas por Sherer (1980) una primera fuente de economía de escala derivada de operaciones multiplanta surge de la existencia de mercados geográficos dispersos y costos de transporte significativos para distribuir el producto.

Nótese además, que si el bien sujeto a rendimientos crecientes a escala se produce en condiciones de monopolio, el aumento de la producción de dicho bien se convierte en una condición necesaria para la obtención de ganancias derivadas del comercio. (Markusen y Melvin, 1981).

Pero además, las exportaciones manufactureras mexicanas registraron una diversificación de sus productos al transitar de productos intensivos en materias primas a productos de economías de escala y de mayor intensidad tecnológica. (Guzmán Y Toledo)

Las economías de escala ofrecen a las empresas de una nación que son capaces de aprovecharlas una ventaja en costes que las conduce a exportar. Como resultado, la presencia de economías de escala aporta una lógica al comercio, incluso en la ausencia de ventajas en factores. Las economías de escala, al producir variedad de productos individuales, pueden también explicar el comercio entre productos similares.

Lo mismo puede ser aplicado a las imperfecciones del mercado como el cambio tecnológico, que requiere una inversión importante en investigación y desarrollo. Las empresas de una nación que puedan explotar estas imperfecciones son las que exportarán.

1.8.2 Diferenciación de Productos

En esta sección nos ocuparemos de la diferenciación de producto, con lo que completaremos el panorama de los principales factores que han sido destacados en la literatura sobre determinación de los patrones comerciales en un marco de competencia imperfecta.

Diferenciación de producto consiste en una situación en la que las empresas producen bienes que, si bien son sustitutos cercanos, difieren en ciertas especificaciones, de manera que las empresas se enfrentan a curvas de demanda decrecientes (con el consiguiente grado de poder monopolístico) para cada bien; la diferenciación de producto se lleva a cabo por las empresas como una forma de competencia alternativa a la competencia de precios, al tiempo que funciona como una barrera a la entrada de nuevas empresas al mercado.²⁴

La diferenciación de producto mide el grado en que los compradores distinguen o demuestran una preferencia específica por algunos productos entre los muchos vendedores que concurren al mercado, es decir, mide el grado de sustituibilidad entre los productos.²⁵

Antes de analizar con detalle sus efectos sobre la determinación de los patrones de comercio internacional, conviene destacar que la diferenciación de producto constituye uno de los principales rasgos que han caracterizado la evolución reciente del comercio intraindustrial.²⁶

Para nuestros fines, resultará distinguir tres tipos de diferenciación de producto: ----(Greenaway (1984); Gray y Martín (1980).

- a) Diferenciación Horizontal, que es la debida a la combinación de atributos o características, en el sentido de Lancaster (1979), contenida en cada bien;
- b) Diferenciación Vertical, que se refiere a diferencias en las cantidades absolutas de las características contenidas en los distintos bienes y se manifiesta en diferencias de calidad; y

²⁴ Oscar Bajo, Teorías del Comercio Internacional, Antoni Bosch Editores. Krugman y Obsfeld, Economía Internacional, Ed. Mc.Graw Hill. Barcelona 1991

²⁵ Bain, 1963

²⁶ Oscar Bajo, Teorías del Comercio Internacional, Antoni Bosch Editores. Krugman y Obsfeld, Economía Internacional, Ed. Mc.Graw Hill. Barcelona 1991

- c) Diferenciación Tecnológica, que ocurre cuando una más de las características fundamentales de un grupo de productos son alteradas técnicamente.

El grado de diferenciación de producto mide el extremo hasta el que los compradores diferencian, distinguen o demuestran específica preferencia entre los productos en competencia de los distintos vendedores establecidos en una industria.(Bain,1963)

Las exportaciones para Greenaway(1998) es la competencia que hace que las empresas mejoren sus métodos productivos.

Las causas de diferenciación de los productos son muy diversas, de acuerdo con las consideraciones que pueden inducir a los compradores a preferir las producciones de la competencia. La base de la diferenciación de producto tenderá a influir o a reflejarse en los tipos de la competencia ajena a los precios más importantes en las industrias.

Existen dos tipos de diferenciación:

Diferenciación vertical – calidad o tecnología, atribuye a determinados productos con características superiores en términos de calidad a las de otros productos.

Diferenciación horizontal – interviene la valoración subjetiva de los consumidores sobre características de productos semejantes que difieren en ciertos atributos para los que no hay conformidad en la valoración que se hace de ellos.

Otra contribución de interés es la Dréze (1960, 1961), que vincula el patrón comercial con las economías de escala y la diferenciación de producto a través de su relación con el tamaño de los países: puesto que la diferenciación de producto tiene el efecto de segmentar un mercado dado, se necesita un mercado nacional e internacional, muy grande para que los productores de cada variedad puedan aprovechar plenamente sus economías de escala; como además a los países pequeños les resulta muy difícil ejercer algún tipo de influencia sobre los gustos de otros países, se obtiene como conclusión que para los países grandes resultaría más ventajosa la especialización en productos diferenciados, mientras que los países pequeños deberían especializarse en productos altamente estandarizados internacionalmente.

Las exportaciones para Drèze son promover la liberalización de los mercados y la competencia. Es el acceso a las nuevas oportunidades económicas.

1.8.3 Intensidad de Capital

Según Porter, tenderán a exportar más aquellos países que dediquen mayor inversión a investigación y desarrollo (ID) y posean mayores economías de escala. Es importante remarcar el hecho de que no deben confundirse los elementos iniciadores de competitividad con aquellos que la mantienen, la innovación de productos y procesos, es sin lugar a dudas la piedra angular de la competitividad.

La cantidad de capital existente en una empresa puede diferenciar el tipo de empresa y ser un elemento que promueve la innovación de proceso, pero también puede ser un componente importante para poder llevar a cabo cualquier tipo de innovación si se piensa en el capital total de la empresa que incluiría capital físico y humano. El capital humano de la empresa es un insumo esencial para la producción de innovaciones exitosas, pero como es difícil encontrar indicadores del capital humano, la existencia de una correlación entre la cantidad de capital físico y humano permitiría usar a la intensidad de capital como medida del capital total. Por esto, las empresas con mayor intensidad de capital producirán más innovaciones de proceso y de producto. El crecimiento en la intensidad de capital de las empresas nacionales puede ser reflejo de sus necesidades de reconversión para enfrentar las nuevas condiciones de competencia con la apertura económica. Las Empresas Receptoras, por el contrario, desde antes de la apertura, ya contaban con intensidades de capital más elevadas. (López Goddard)

1.8.4 Investigación Y Desarrollo

Las innovaciones no son más que las aplicaciones comerciales de los progresos en el conocimiento básico de la sociedad.

Shumpeter dice que las innovaciones exigen elevados gastos en IyD y estos los realizan las empresas sólo aquellas de gran tamaño, con beneficios estables en el largo plazo, tendrán la capacidad financiera para asumirlos y soportar los riesgos de esa actividad.

La importancia de la diseminación del conocimiento tecnológico derivado de la investigación y desarrollo (IyD) ha sido reconocida en numerosos trabajos teóricos e investigaciones empíricas debido a su impacto en el crecimiento económico (Griliches, 1979).

La difusión tecnológica de los países más avanzados hacia los más atrasados puede ser un factor de alcance (catch up) y de convergencia de los últimos. La derrama de crecimiento económico ocurre hacia las economías que son capaces socialmente de aplicar nuevas tecnologías (Baumol, 1986). Al ser la tecnología un bien público, su difusión crea externalidades positivas que contribuyen a aumentar la eficiencia del proceso de investigación a nivel de las firmas (Grossman y Helpman, 1991, y Adams, 2000).

Fagerberg (1996) analizó la evidencia empírica concerniente al comercio internacional en los principales países industrializados y observó que los países que incrementaban su participación de mercado también experimentaban un mayor crecimiento en su productividad y aumentaban asimismo sus capacidades tecnológicas. Como resultado de esta investigación empírica, llegó también a la conclusión de que lo más importante es la competencia basada en tecnología y no la basada en precios, por lo que equiparar la competitividad internacional únicamente con base en indicadores de costos o precios unitarios relativos puede ser engañoso²⁷. Una serie de análisis anteriores también habían llegado a esta conclusión (Porter, 1986, 1990).

La tecnología juega un papel fundamental en el proceso de desarrollo industrial puesto que, como señala Guerrieri (1994, p. 287), “el desarrollo industrial puede verse como una secuencia de

²⁷ Fagerberg propuso esta explicación para la denominada “paradoja de Kaldor”. El economista Nicholas Kaldor demostró que, en el largo plazo, la participación de mercado de las exportaciones y los costos o precios unitarios relativos tendían a variar a la par (esto es, el crecimiento de la participación de mercado y el aumento en los costos relativos van de la mano), contradiciendo la creencia convencional que ignoraba el papel de la tecnología.

transformación estructural dentro del sector manufacturero, impulsado por la tecnología, y que contribuye al surgimiento de nuevos productos y sectores.” Najmabadi y Lall (1995) exponen de manera muy concisa el significado e importancia del desarrollo de capacidades tecnológicas. Definen la capacidad tecnológica como las “habilidades – técnicas, administrativas y organizacionales – que son necesarias para que las empresas establezcan una planta, la utilicen de manera eficiente, la mejoren y expandan con el tiempo, y desarrollen nuevos productos y procesos”.²⁸

Aun cuando la literatura empírica para México sobre el tema no es abundante, existen algunos estudios. Meza y Mora (2005), por ejemplo, estudian la relación entre un mayor nivel de exportaciones y la proporción de los ingresos totales que las firmas manufactureras mexicanas dedican a investigación y desarrollo. Usando la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación del INEGI para construir un panel con datos de 1992 y 1999, encuentran evidencia que sugiere que las empresas que exportan invierten más en I+D.

Los procesos de apertura involucran el desplazamiento de productores ineficientes y protegidos, afectando la estructura económica y la política industrial; sus beneficios consisten en una mayor competencia a los mercados, y en la utilización de ventajas comparativas por parte de los diferentes actores de la producción.

Las estrategias competitivas ante la apertura comercial, serán el punto clave para el desarrollo de las industrias mexicanas, estas se establecerán en aquellas empresas en donde se cuente con apoyo económico que ayude a la investigación de las mejores estrategias que podrían ayudar a la empresa a sobresalir en su industria.

²⁸ Según Bell *et al.* (1984), “la *tecnología* se refiere a un conjunto de procesos físicos que transforman los insumos en productos terminados, a las especificaciones de los insumos y de los productos, y a las disposiciones organizacionales y de procedimientos para efectuar esas transformaciones” (p. 10).

1.9 LA CORRIENTE CEPALINA

Otro aspecto importante es la teoría de la Corriente Cepalina su principal autor para América Latina es Celso Furtado.

La CEPAL sostenía que si bien América Latina estaba integrada por economías nacionales, con sus respectivas especificidades de el estructuralismo *cepalino* sostenía además que, por la concurrencia de factores de diversa índole,²⁹ existía una tendencia secular a la disminución en los precios de los productos exportados por los países de América Latina *vis-a-vis* los exportados por los países centrales o, en otras palabras, un deterioro en los términos de intercambio de los bienes elaborados en la periferia. Esto se veía potenciado por los importantes niveles de proteccionismo vigentes en las economías centrales y por las fuertes fluctuaciones en la demanda mundial de los bienes provenientes de la periferia.

La expansión del excedente exportable en un país latinoamericano dependía casi siempre de inversiones infraestructurales financiadas con capitales extranjeros, que se hacían accesibles cuando la inserción del incremento de producción en los mercados internacionales correspondía a las expectativas de los centros de comando de la economía mundial.

Afirmaba Furtado que la estrategia de transformación estructural, incluida en el enfoque *nurkseano* del desarrollo equilibrado, planteaba un aumento libre de la participación del sector industrial en el producto interno, para luego derivar las posibilidades de expansión de las exportaciones de productos primarios, era lógico reconocer que el desarrollo de los países periféricos asumiría inevitablemente la forma de una pronta industrialización. La caída continua del sector primario exportador, en varios de esos países, originó tensiones estructurales que contribuían a despejar la senda de la industrialización sustitutiva de importaciones, que Furtado contrariamente consideraba un caso particular de desarrollo no equilibrado, observando que el principal problema de esos países, afectados por crisis de estancamiento relativo de sus exportaciones, consistía en cómo obtener los recursos requeridos para financiar el impulso inicial de tal industrialización.

²⁹ A simple título ilustrativo: los importantes diferenciales de productividad existentes entre los sectores dinámicos en ambos tipos de economías; las asimetrías de propiedad de la innovación científico-tecnológica; las distintas elasticidades de los precios y de los niveles salariales existentes en los dos grupos de economías; la fortaleza político-institucional de los diferentes factores de la producción (estructuras de mercado prevalentes, grado de organización empresarial y de los sindicatos, etcétera).

Furtado sostiene que "en trabajos de los años setenta llamamos modernización a esa forma de asimilación del progreso técnico casi exclusivamente en el plano del estilo de vida, con escasa contrapartida en lo que respecta a la transformación del sistema de producción".³⁰ En las condiciones actuales se puede sostener que la composición de las exportaciones y las importaciones manufactureras de México dan clara prueba de un proceso de modernización. Los artículos que explican una considerable porción del total de las exportaciones son automóviles y sus partes y aparatos eléctricos.

El saldo para América Latina es que no ha logrado y mucho menos lo podrá hacer con las actuales estrategias de reforma económica crear las condiciones para que se dé la homogeneización social.

³⁰ Ibid.,p. 3. El texto al que remite Furtado es "Subdesarrollo e dependencia: as conexões fundamentais", en O mito do desenvolvimento econômico, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1974.

CONCLUSIONES

La evidencia internacional disponible demuestra que, la industrialización eficiente y el crecimiento económico están íntimamente relacionados con el sistema de incentivos que prevalece en el mercado interno, y que guía la asignación de los recursos productivos. La política comercial juega un papel primordial en este contexto y su uso, en combinación con otras medidas de política económica, han definido el tipo de estrategias seguidas por los países en desarrollo para promover su industrialización y crecimiento económico.

Para el caso de México, la teoría evolucionada de las ventajas comparativas podría explicar que nuestro comercio está bien, que México explota intensivamente su factor abundante que es la mano de obra barata.

La aportación más importante de la teoría de la ventaja comparativa es el postulado de que un país exportará el producto en el que este sea más competitivo en relación al resto de su producción interna; lo anterior significa que un país siempre tenderá a exportar, por que el comercio internacional no se basa en la ventaja absoluta solamente, sino que debe cumplir la condición de la ventaja comparativa, lo que indica que aún los países de ventajas o desventajas absolutas más extremas poseerán diferencias de productividad al interior de su economía. Nuevamente es el nivel de productividad el que determina las condiciones de comercio internacional.

El modelo utilizado por Ricardo no es suficiente para explicar la estructura del comercio internacional, los países no poseen una autonomía real sobre lo que desean producir, la inversión extranjera directa es quien determina los productos y los destinos a exportar; concretando el caso mexicano, las exportaciones maquiladoras del país no son debidas a estímulos internos, sino a los intereses norteamericanos de competir con bajos salarios contra los productos orientales los cuales poseen alta tecnología y bajos precios.

La organización industrial desempeña su papel en el estudio de la estructura de mercado de la empresa, así también examina la conducta de la empresa, y de esta forma se conoce la concentración de la actividad que beneficiará la estrategia de

crecimiento de la empresa; la actividad examinada puede ser la exportación, entre otras actividades.

Las economías de escala son también importantes en la industria mexicana y han sido calculadas en distintos periodos y con métodos variados. Cassioni y Matar (1986) y Hernández Laos en 1993, las cuales se encuentran en la industria metálica básica y en productos metálicos, maquinaria y equipo.

En México, los trabajos de Casar (190,1993), Unger (1989,1994), coinciden en la información de mayor dinamismo exportador en ramas donde existe predominio de la competencia monopólica, cuya característica más esencial es la diferenciación del producto. Desde una visión nacional son también de suma importancia factores como la inversión extranjera que mejoran la competitividad de las empresas nacionales. Así las empresas nacionales con participación de capital extranjero, productos diferenciados, actividades de investigación y desarrollo, mano de obra calificada, y economías de escala, tendrán mayores posibilidades de lograr un éxito exportador.

Hay que tomar en cuenta que el crecimiento económico bajo el esquema de crecimiento "hacia afuera" (1983 a la fecha) ha resultado bastante desalentador (2.35% en promedio anual), cuando se esperaba un impacto mayor de la liberalización comercial en la generación de empleos y, por tanto, en el crecimiento económico.

Ahora bien, Celso Furtado según la concierne providencia furtadiana, planteaba un esfuerzo de reconstrucción estructural de las economías subdesarrolladas, tanto en el sentido de conferirles focos dinámicos propios como en el de habilitarlas para una concurrencia más flexible en los mercados externos.

Un estudio reciente concluye que en el periodo posterior a la apertura, las empresas exportadoras³¹ han experimentado aumentos superiores de la producción y el empleo, a los que se registran en las empresas que no exportan. Incluso en estas últimas, los niveles de producción y empleo se encuentran por debajo de los registrados antes de la apertura.

³¹ De la Fuente en "Trade Policy and Export Activity in the Mexican Manufacturing Sector", Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Working Paper núm. 54, julio de 1990.

SEGUNDO CAPITULO

LITERATURA DE LAS EXPORTACIONES ANTES DE LA APERTURA COMERCIAL

En el capítulo 2, se analizará la bibliografía existente sobre la evolución del comercio exterior en México a partir de la década de los 80's, con especial énfasis en la estrategia de la liberalización impuesta desde 1988 se pretende señalar la visión y los principales cambios de la estrategia de la liberalización apoyándose en bases de datos y estadísticas, así como en la evidencia empírica. Con el objeto de comprender el contexto general tanto de la economía mexicana antes del Tratado de Libre Comercio de 1994.

2.1 MÉXICO EN EL COMERCIO MUNDIAL

En el año 1980 la participación de México en el comercio mundial era apenas del 1% con exportaciones que ascendían a 18 mil millones de dólares, siendo los principales mercados de destino: Estados Unidos (70.5%), la entonces Comunidad Económica Europea (6.5%) y países de Asia, particularmente Japón (3.7%).

Por otra parte, en la década de los ochenta, conocida también como la década perdida, se complicó aún más la situación para las economías de América Latina por la emergencia de nuevos problemas económicos, mostrándose la pérdida de dinamismo de las fuentes tradicionales de crecimiento; exportación de materias primas, expansión industrial; persistencia de desequilibrios macroeconómicos (inflación, déficit fiscal, deuda externa); fuerte descenso de la inversión bruta (24.2% en 1981 a 19% en 1990); ajuste regresivo y deterioro social; debilitamiento del sector público (reducción en los ingresos fiscales crisis de las empresas estatales, disminución del gasto social) y deterioro de los recursos naturales y del ambiente.

En México, la industrialización por sustitución de importaciones, a pesar de su importante contribución al crecimiento industrial del país, durante los años que estuvo vigente, su larga duración que se extendió hasta los primeros años de la década de los ochenta, inhibió el surgimiento de un nuevo patrón de crecimiento industrial sustentado en bases endógenas, ya que ese modelo propició una creciente

dependencia de las importaciones, principalmente de bienes intermedios y de capital.¹

La participación de América Latina en el total del comercio mundial es bastante reducida, alcanzando en los primeros tres años de la década de los noventa, una participación promedio de 4.4%, siendo Brasil y México los principales exportadores del área. (Cuadro 1.1)

A nivel internacional la participación de las exportaciones de estos dos países, se ubicó en niveles de 1.05% para el primer país, y 1.28% para el segundo, mientras que para el conjunto de las exportaciones generadas por Latinoamérica, estos países aportaron poco más de la mitad del total en 1993.² (Cuadro 1.2)

Cuadro 1.1
Exportaciones mundiales % de participación regional

Países	1980	1985	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Países Industrializados	66.69	70.46	70.7	71	70.3	71	70.5	70.3	67.8
Países en Desarrollo	33.31	29.54	27.8	27.6	28.4	27.9	28.5	28.8	31.1
Asia	8.64	11.49	11.9	12.7	13.1	12.9	14.5	15.4	17.3
Europa del Este	3.12	3.61	4.8	4.5	4.3	3.6	3.3	3	3.4
América latina	5.46	5.43	4.6	4.6	4.7	4.5	4.4	4.4	4.5

Fuente: 1964-1985, Estadísticas Financieras Internacionales: anuario 1994, FMI. 1987-1993. Direction of trade Statistic Yearbook 1994 IMF tomado de J.R de la Rosa y C.Gómez CH "Evolución del Comercio Mundial". Aspectos Relevantes de un periodo de Cambio (1987-1993)", en Sánchez D.A y González G. (coords). Reestructuración de la Economía Mexicana Integración en la Economía Mundial y la Cuenca del Pacífico, Univ. de Colima, AM, Azcapotzalco, RNICP, la Edic. 1995.

¹ Tesis, Romero Escalante David Manuel, “Modelos de Industrialización comparados, flujos de inversión coreana y potencialidades internas: el caso de San Luis Río Colorado, Sonora”, Villa de Alvarez, Colima, Febrero del 2000.

² Rosales O. “Competitividad, Productividad e Inserción Externa de América Latina”. En comercio Exterior, vol40, No.8, agosto de 1990,p.72.

Cuadro 1.2
Participaciones de América Latina en el Comercio Mundial
Exportaciones
 (millones de dólares)

Países más significativos	1987	%	1993	%
Total América Latina	92,479	100	159,604	100
Argentina	6,360	6.88	13,022	8.16
Brasil	26,223	28.36	38,783	24.3
Chile	5,102	5.52	9,552	5.98
Colombia	5,024	5.43	7,453	4.67
México	20,532	22.2	47,232	29.59
Venezuela	9,063	9.8	16,926	10.6
Subtotal	72,304	78.18	132,968	83.31
Resto de Países	20,175	21.82	26,636	16.69

Fuente: Direction of trade Statistics Yearbook 1994. IMF tomado de J.R de la Rosa y C.Gómez CH "Evolución del Comercio Mundial". Aspectos Relevantes de un periodo de Cambio (1987-1993)", en Sánchez, D.A y González G.(coords), Reestructuración de la Economía Mexicana Integración a la Economía Mundial y la Cuenca del Pacífico, Univ. De Colima, AM, Azcapotztlaco, RNICP, 1a. Edic.1995

Es importante tomar en cuenta algunos rasgos y contrastes de los países de la muestra en cuanto a su desempeño exportador.

El cuadro 1.3 muestra la participación de los países de la muestra en la exportación en el mercado mundial; de 1985-1988 México se encuentra dentro de los cinco países en desarrollo con mayor participación en el mercado mundial, con un porcentaje de 1.38%, aunque no todos los países tuvieron la misma dinámica exportadora y la misma penetración de mercado. Para el periodo 1989-1992 México creció 1.58%, teniendo un crecimiento de 0.2% para el caso de manufacturas de mercado.

Cuadro 1.3

Participación de los países de la muestra en las exportaciones del mercado mundial 1985-1992		
País	Periodo	
	1985-1988	1989-1992
México	1.38	1.58
Argentina	0.35	0.37
Brasil	1.28	1.11
Corea	1.77	1.89
China	1.88	2.81
Filipinas	0.32	0.31
Hong Kong	1.37	1.52
India	0.48	0.52
Indonesia	0.88	0.79
Malasia	0.95	1.07
Singapur	0.94	1.15
Tailandia	0.5	0.72
Muestra	12.09	13.83

Fuente: estadísticas de Tred CAN cd-room 2002. Julió López G, José N. Cruz M., Veronica de Jesús R. Economía UNAM vol2, núm.6

2.2 EVOLUCIÓN ESTRUCTURAL DE LA ECONOMIA MEXICANA

Incluso en la década de 1960, los bienes del sector primario observaron una alta participación en el total exportado, alineando las ventas consideradas como “tradicionales” en las transacciones comerciales del país. En cuanto a la exportación de productos manufacturados, su importancia como generador de divisas también manifestó paulatinamente a partir del segundo lustro de la década de 1960 y básicamente en el transcurso de la de 1970, la evolución seguida por este sector es sobresaliente, sus ventas al exterior se caracterizaron por su poca constancia, en el sentido de que los artículos exportados en determinado año desaparecen en los siguientes, para reaparecer más tarde.³

El periodo de sustitución de importaciones como estrategia para comenzar la industrialización y el crecimiento económico del país y con esto mejorar la calidad de vida de los mexicanos se inicia en México después de la Segunda Guerra Mundial y se mantiene a lo largo de casi cuatro décadas. Como en otros países, las medidas adoptadas incluyeron un sistema de protección al productor doméstico

³ José Eduardo Navarrete, “Desequilibrio y dependencia: las relaciones económicas internacionales de México en los años sesenta” en el trimestre económico, núm.8, Ed.FCE, México, 1979, pp109

basado en permisos de importación, precios oficiales para los productos comerciados y aranceles elevados, así como subsidios crecientes al uso de capital y en el suministro de bienes y servicios públicos.⁴

Para remediar en parte el sesgo antiexportador, al iniciarse los años setenta, las autoridades instauraron un sistema de incentivos a la exportación que incluía los certificados de devolución de impuestos, la importación de insumos libre de aranceles y el otorgamiento de créditos de corto plazo para exportación y financiamiento a tasas preferenciales, para proyectos de inversión orientados a los mercados externos. Sin embargo, los beneficios de estas medidas fueron prácticamente nulos debido a que se otorgaban en forma discrecional, y a que la protección de las actividades que sustituían importaciones iba en aumento. Con la crisis de balanza de pagos de 1976, y como parte de los acuerdos con las instituciones financieras internacionales, se presentó en México el primer intento de liberalización comercial que se tradujo en una reducción en el valor de las importaciones sujetas a permiso, del 90.4% en 1976 al 60% en 1979.⁵

En los años 70, México estaba inmerso en un esquema de crecimiento hacia adentro, las exportaciones representaron solamente el 5 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB). La liberalización de las importaciones, la privatización de empresas paraestatales, la mayor presencia del sector privado y la política de puertas abiertas al capital extranjero, son los elementos más importantes de ese momento en la economía mexicana.⁶

La medida se dio paralelamente a un incremento en los aranceles que se creía sería temporal, pero que se mantuvo en forma indefinida por la aceleración de la tasa de inflación que, combinada con una política de tipo de cambio fijo, se tradujo en una creciente sobrevaluación del tipo de cambio. Incluso se realizaron gestiones para el ingreso de México al GATT, pero la decisión de las autoridades en marzo de 1980

⁴ Se otorgaban créditos a tasas preferenciales e incentivos fiscales a empresas en sectores favorecidos y se mantuvo una política de precios, principalmente los energéticos, inferiores a los que prevalecían en los mercados internacionales.

⁵ Kessel Georgina, *Liberalización Comercial y Crecimiento Económico*, en México al filo del año 2000. México, ITAM, 1989.

⁶ Campos Vega Juan, *Mercado Externo: Parte medular de la estrategia de integración subordinada de la economía mexicana al imperialismo*,

de rechazar la solicitud marcó el inicio de un periodo de protección aún mayor que el prevaleciente.

El continuo sesgo antiexportador se manifestó también en el comportamiento de los flujos comerciales no petroleros (exportaciones no petroleras más importaciones), como una proporción del PIB que mostró una tendencia decreciente durante todo el periodo. La economía mexicana se convertía en una economía cada vez más cerrada y con menor capacidad de exportación, lo que se manifestó abiertamente en el comportamiento de la tasa de crecimiento de las exportaciones, tanto manufactureras como primarias, cuyo ritmo se desaceleró entre 1960 y 1982.

En los años 80´s las exportaciones aún quedaban concentradas en el petróleo, que representaba el 77.6% del total. El 32.4% restante estaba integrado, en gran medida, por productos primarios con bajo grado de elaboración, como el camarón congelado y el café crudo en grano.

En México las exportaciones no petroleras sumaron en 1993 menos de 44.500 millones de dólares. En 1980, las exportaciones petroleras representaban el 60% del total de las ventas y los productos manufactureros el 31%, para el mismo año México exportaban 18 mil millones de dólares; respecto a las exportaciones manufactureras, en 1980 exportó 5.5 mil millones de dólares.

Entre 1980 y 1985 el flujo anual de inversión era de 1.300 millones de dólares, mientras que entre 1986 y 1993, cuando México ingresó al GATT (General Agreement for Tariffs and Trade – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), el atractivo para la inversión mejoró, pues el promedio anual se triplicó y fue de 3.468 millones de dólares anuales.⁷

En el cuadro 1.4 se explica mejor la tendencia de las exportaciones petroleras y no petroleras así como el FOB (el valor total expresado en millones de dólares, por concepto de las exportaciones que realiza México). Siempre se tuvo una dependencia de las exportaciones mencionado anteriormente, pero fue hasta en el año de 1986 cuando las exportaciones no petroleras tuvieron una cantidad mayor de 9,850.30m.d a las exportaciones petroleras que fue de 6,307.30m.d,

⁷ Documento No.4/ “ Los TLC´s de México, Chile y el resto del mundo”, Unidad de Información y Divulgación del TLC/ www.tlc.gov.ec

teniendo un FOB de 16,157.70m.d. a partir de ese momento el auge de las exportaciones no petroleras empezaba a vislumbrarse, mejor apreciado en el cuadro 1.4.

Cuadro 1.4
Sector externo > Exportaciones petroleras y no petroleras Unidad de Medida: Millones de dólares.

Periodo	Total FOBa/	Exportaciones petrolerasb/	Exportaciones no petrolerasa/
1980	15,511.80	10,441.30	5,070.90
1981	20,102.00	14,573.60	5,528.30
1982	21,229.60	16,477.30	4,752.40
1983	22,312.10	16,017.00	6,294.90
1984	24,195.90	16,601.50	7,594.60
1985	21,663.80	14,766.50	6,897.20
1986	16,157.70	6,307.30	9,850.30
1987	20,494.60	8,629.70	11,865.10
1988	20,545.90	6,711.20	13,834.50
1989	22,842.20	7,876.00	14,966.10
1990	26,838.50	10,103.70	16,734.90
1991	42,687.70	8,166.40	34,521.00
1992	46,195.50	8,306.60	37,889.00
1993	51,886.10	7,690.70	44,195.30

a/ A partir de enero de 1991 en esta serie se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de exportación, que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

b/ Como parte del proceso normal de revisión de la información publicada, se efectuaron modificaciones a las cifras de comercio exterior correspondientes al periodo febrero- agosto de 2005. Tales revisiones comprenden principalmente modificaciones de los datos de exportaciones de petróleo crudo, de productos agropecuarios, de la industria maquiladora y de la industria automotriz, así como de las importaciones de esta última.

Fuente: Grupo de trabajo integrado por BANXICO-INEGI-Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

En 1982, Estados Unidos recibía la mitad de nuestras exportaciones y en 1988 el 65.9% del total. Mientras que a Canadá le vendíamos tan sólo el 2.8% de nuestras exportaciones en 1982 y en 1988 habíamos reducido ese porcentaje, a tan sólo el 1.35 del total.

En 1982, la relación de México en relación con los países de América Latina no era mejor, a Nicaragua, le vendíamos el 0.6 por ciento; a Costa Rica el 0.34, a Colombia el 0.22, a Chile el 0.05 y a Bolivia el 3.29.⁸

⁸Vega Campos Juan, Mercado Externo: Parte Medular de la estrategia de integración subordinada de la economía mexicana al imperialismo, Teoría y Práctica. Órgano de Teoría y Política del Comité Central del Partido Popular Socialista de México.

2.3 APERTURA ECONÓMICA

Hacia el año de 1982, la economía mexicana empezaba a mostrar los signos más crudos de sus problemas. Para ese año la deuda externa total del país ascendía ya a los 81,350 millones de dólares; ese alto nivel de endeudamiento externo de México empezó a dificultar la obtención de divisas para el crecimiento. En 1982 los intereses que el país tuvo que pagar al exterior fueron de 12,202.9 millones de dólares, que representaron el 57.5% de las exportaciones de ese mismo año.⁹

No obstante, en 1982 varios problemas asociados a esta estrategia se hicieron evidentes: un rezago tecnológico importante, bajas tasas de crecimiento de la productividad factorial y de las exportaciones no petroleras, una fuerte dependencia de insumos importados y de bienes de capital, escalas de producción reducidas y la apreciación del tipo de cambio real por la aceleración de la inflación interna. Estos factores, combinados con la escasez de recursos en los mercados internacionales de capital, los altos niveles de endeudamiento externo registrados por la economía mexicana, la falta de disciplina fiscal y la recesión mundial que acompañó a los programas de estabilización de precios que siguieron los países industrializados, fueron algunas de las principales causas que llevaron a México a la peor crisis económica de su historia moderna.¹⁰

La crisis de la deuda de 1982 fue resultado del acelerar la caída de los precios mundiales del petróleo ya que la economía dependía mucho del hidrocarburo para su crecimiento y del incremento de las tasas de interés internacionales; y para el pensamiento económico conservador, fue resultado, sobre todo, del esquema de industrialización sustitutiva que condujo a acelerar la inflación y a agravar los déficit fiscales y de balanza de pagos, a desestimular a los sectores competitivos-exportadores, a alentar la formación de monopolios internos, a perjudicar el avance tecnológico y productivo y a lesionar el bienestar y la soberanía de los agentes económicos, es decir, que como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar y las inversiones productivas declinaban, los

⁹ Banco de México, informe anual

¹⁰ Kessel Georgina, LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO, en México al filo del año 2000. México, ITAM, 1989.

capitales se ubicaban en la esfera especulativa, dolarizando la economía y presionando de esta forma aún más al tipo de cambio.¹¹

En ese mismo año las exportaciones de productos agrícolas sufrieron una contracción de 20.5% y las importaciones de alimentos y materias primas de origen agrícola se elevaban de manera considerable, por ejemplo la tasa media anual de crecimiento de importaciones de maíz entre 1982 y 1985 fue de 89.4%, la semilla de soya fue de 20.9%, la de sorgo ascendió a 10.7% y la de leche en polvo fue de 8.1% promedio anual en ese periodo.¹²

En el lapso de 1980-1985 las exportaciones totales crecieron a una tasa promedio anual del 7.8%, para alcanzar un monto acumulado de 124,108 millones de dólares, cantidad que representó 95,769 millones más que lo obtenido en los seis años anteriores.¹³ En 1983 se trataron los primeros movimientos de apertura hacia el exterior, al reducir el número de fracciones arancelarias sujetas al permiso previo de exportación.

En el año de 1986, México ingresa al GATT para tener acceso a una institución donde negociar las condiciones de reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales, constituyen todos ellos, un marco teóricamente adecuado para la solución de los conflictos en el comercio entre México y E.U.¹⁴

Adicionalmente, después del ingreso de México al GATT, firmo con E.U. un Acuerdo Marco Bilateral para fijar normas para solucionar diferencias comerciales. Este acuerdo se divide en tres secciones, la primera, es una declaración de principios. Establece los asuntos o materia del acuerdo: barreras no arancelarias; relación entre ingresos por exportación y deuda externa; los servicios; la inversión extranjera; la protección a derechos de autor. La segunda sección establece un mecanismo consultivo para dirimir las diferencias en el comercio bilateral y la tercera sección, establece el trato comercial a distintos

¹¹ Caballero Emilio U, El Tratado de Libre Comercio (México – EUA – Canadá), Diana, México, 1991, 89 p.p.

¹² INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México.

¹³ Haneine Ernesto, Sustitución de Exportaciones, Diana, México, 1987, 231pp.

¹⁴ Caballero Emilio U, El Tratado de Libre Comercio (México – EUA – Canadá), Diana, México, 1991, 89 p.p.

productos y otros temas particulares a tratar como inversión, transferencia de tecnología, intercambio de información en el sector servicios, etc.

En el año de 1987 se establecen, en el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), otras reducciones arancelarias y en 1988, aranceles preferenciales para importaciones de países latinoamericanos. Debido a esas medidas, la tasa arancelaria promedio de la economía mexicana se redujo de 16.4% en 1982, a 9.5% en 1989. Así, en junio de 1987 México contaba con una tasa media de protección arancelaria del 22.7% menor ya al promedio fijado por el GATT, del 30% para diciembre de ese mismo año, bajo su tasa media de protección al 11.7% y en mayo de 1988, la ubicó en un 11%.¹⁵

Para el año de 1988, la estructura de nuestras exportaciones se había modificado de manera significativa, ya que las petroleras se habían reducido al 34.6 por ciento y en el 65.4 restante se encontraban productos con un alto valor agregado, como los provenientes de la industria automotriz.

La concentración de las exportaciones e importaciones de México con un solo mercado, el E.U., ha aumentado: “La participación del valor de las exportaciones de México hacia los E.U pasó del 54.22% en 1981, al 69.35% en 1989; por su parte el valor de las importaciones provenientes de ese país aumento ligeramente su importancia relativa (66.27% del total en 1981, 67.76% en 1989)”.¹⁶

En el mismo periodo México había obtenido un incremento significativo en sus ventas a esas naciones, excepto a Nicaragua, ya que disminuyó nuestro comercio con ella, casi un 90 por ciento.

En la década de los 90 se inicia la firma de acuerdos y tratados comerciales: el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá; algunos con países de América Latina, los convenidos con Israel y con la Unión Europea. Lo anterior ha permitido el ingreso de nuestro país a nuevos mercados y propiciado el incremento de nuestras ventas al exterior, lo que ha provocado, de manera significativa, en el crecimiento de nuestro comercio exterior y

¹⁵ Dávila, Alejandro, “Liberalización Económica y Estabilidad del Sector Externo en México”, en la Búsqueda de alternativas, Ed. E.C.P, México, 1990.

¹⁶ Ibidem

convertido a México en el país latinoamericano que tiene el mayor número de acuerdos comerciales firmados. Para México, estos 18 años han significado un cambio radical en su intercambio comercial: de una política proteccionista de su mercado interno, se dio un gran paso a una política de intensa apertura al mercado exterior.

2.4 EL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

A finales de 1982, la economía mexicana se caracterizaba por altas tasas de inflación, insuficiencia del ahorro doméstico, un excesivo endeudamiento externo, crecimiento acelerado de la fuerza laboral y caídas en el PIB sin precedentes. El limitado acceso a las fuentes de financiamiento externo reducía las posibilidades de importación de insumos y bienes de capital, necesarios para la producción doméstica, poniendo en riesgo la permanencia del aparato productivo nacional. El crecimiento de las importaciones estaba limitado al aumento de las exportaciones, y de estas últimas dependía el crecimiento económico del país, así como la evolución del empleo y de los salarios reales.

Para equilibrar estas tendencias, las autoridades optaron por una profunda reforma a la estrategia de desarrollo, manteniendo como objetivo recuperar las tasas de crecimiento económico con estabilidad de precios. Las medidas adoptadas incluyeron una redefinición de las funciones del sector público basada en la disciplina fiscal, la reforma impositiva, el programa de desregulación y la privatización de empresas; la racionalización financiera, cambiaria y de la política de subsidios, y la liberalización comercial y la promoción de la inversión extranjera directa.

Las reformas a la política comercial se iniciaron en 1983 y se profundizaron en julio de 1985 cuando se puso en marcha el programa de apertura. En ese año, el valor de las importaciones sujetas a permiso se redujo del 100%, vigente en 1982, a un 35%, medida que se acompañó de un aumento temporal en los aranceles, situando la tarifa ponderada promedio en 13.3% y con una dispersión del 18.8%. En 1986 se programaron reajustes arancelarios en cuatro etapas que culminarían con una tarifa máxima del 30% en 1988. Sin embargo, con la puesta en marcha del programa de estabilización en diciembre de 1987, la última etapa de reducciones arancelarias se adelantó,

estableciéndose un arancel máximo del 20% y desapareciendo el impuesto de 5% adicional sobre las importaciones.¹⁷

En menos de tres años se eliminaron los permisos de importación que se aplicaban a cerca del 96% de las fracciones arancelarias, la tarifa máxima se redujo del 100% al 20% que se mantiene actualmente vigente y desapareció el sistema de precios oficiales utilizado para el cálculo de los aranceles.

La economía mexicana ha respondido favorablemente al cambio en el sistema de incentivos. Uno de los resultados más notables ha sido el comportamiento de las exportaciones, principalmente las de manufacturas. En 1984, las exportaciones totales fueron de cerca de 24,000 millones de dólares; sobresalió la participación de las petroleras que se situó en 68.6%. Para 1991, los ingresos por exportación sumaban más de 27,000 millones de dólares, su más alto nivel histórico, y entonces destacaron las exportaciones no petroleras cuya participación se incrementó a 69.9%. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones no petroleras pasó de un 14% entre 1983 y 1985 a más del 19% en los últimos seis años.¹⁸

Otro fenómeno que se ha observado recientemente ha sido la ampliación del déficit de cuenta corriente que se anticipa superará los 20,000 millones de dólares durante 1992. Este comportamiento también se asemeja al experimentado por otros países que han llevado a cabo procesos de apertura comercial, y se explica en parte por la presencia de costos de ajuste en el aparato productivo que originan un crecimiento más lento de la producción y el ingreso que el que se observa en el gasto. El déficit es financiado con recursos del exterior, principalmente a través de un mayor endeudamiento o con inversión extranjera.

Visto anteriormente, para Georgina Kessel(1989) es significativo mencionar que el crecimiento de las exportaciones no petroleras, aunque se ha desacelerado con la apreciación del tipo de cambio real que se presentó a partir de 1988 y la recesión en la economía de Estados Unidos, siguió siendo superior a la registrada en promedio entre 1960 y 1982. El notable comportamiento de los flujos comerciales con el exterior sin contar las exportaciones petroleras, se ha traducido también en una ampliación de su participación en el PIB

¹⁷ Kessel Georgina, LIBERALIZACION COMERCIAL Y CRECIMIENTO ECONOMICO, en México al filo del año 2000. México, ITAM, 1989.

¹⁸ Ibidem

que pasó de 11.3% en 1982 a 20.2% en 1991, lo que refleja que la economía mexicana participa cada vez más activamente en los mercados mundiales.

La liberalización comercial no ha modificado aún en forma significativa la estructura de producción en el sector manufacturero. Sin embargo, algunas ramas como la de sustancias químicas, y de derivados del petróleo, caucho y plásticos han incrementado su participación en el PIB manufacturero durante el periodo posterior a la apertura. Algunas otras como las de textiles y prendas de vestir y la industria de la madera y sus productos han mostrado una reducción de su producción. En estas industrias se ha observado también un incremento importante de las importaciones, lo que indica bajos niveles de competitividad internacional de las empresas mexicanas. En otras ramas del sector manufacturero, principalmente en aquellas con importantes economías de escala, se ha observado una ampliación de las escalas de producción para reducir costos e incrementar la competitividad de las empresas. En la mayoría de los casos las inversiones realizadas sólo pueden justificarse por la ampliación de los mercados potenciales.¹⁹

Se han observado también diferencias significativas entre el comportamiento de las empresas exportadoras y aquellas que canalizan la mayor parte de su producción al mercado interno. Un estudio reciente concluye que en el periodo posterior a la apertura, las empresas exportadoras han experimentado aumentos superiores de la producción y el empleo, a los que se registran en las empresas que no exportan. Incluso en estas últimas, los niveles de producción y empleo se encuentran por debajo de los registrados antes de la apertura.²⁰

En el caso de México, la liberalización del comercio estuvo acompañada de cambios en la regulación de la inversión externa y de intensos esfuerzos de promoción, así como de la venta de empresas paraestatales. Lo anterior ha permitido al país financiar su déficit fundamentalmente a través de inversión extranjera. El aumento reciente en los flujos de capital parece responder también al manejo

¹⁹ Georgina Kessel y Ricardo Samaniego: "Apertura comercial, productividad factorial total y cambio tecnológico: el caso de México", documento de Trabajo para el Banco Interamericano de Desarrollo, 1992.

²⁰ De la Fuente, "Trade Policy and Export Activity in the Mexican Manufacturing Sector", Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, **Working Paper** núm. 54, julio de 1990,

macroeconómico seguido recientemente y a las expectativas de integración de México al mercado norteamericano.²¹

Como parte de la política de liberalización de su comercio exterior, México tratando de obtener reciprocidad ha buscado distintos mecanismos para una solución justa y expedita de los conflictos en el trato comercial con su principal socio, E.U.A..

2.5 EFECTOS EN LAS EXPORTACIONES DE LA APERTURA COMERCIAL

Para 1990 la situación había cambiado de manera significativa, en ese año el petróleo contribuyó con el 33% a las exportaciones del país y la industria manufacturera había elevado su participación hasta el 55%. Ello como resultado que entre 1982 y 1990 la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de manufacturas fue de 20% y las exportaciones de petróleo registran una tasa de decrecimiento de 7% promedio cada año, fundamentalmente debido a la caída del precio del petróleo, el cual se puede observar en el cuadro 1.5

Cuadro 1.5
México - Estructura de las Exportaciones por Sector de Origen
1980 - 1990

Millones de Dólares											
Concepto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Manufacturas	3570.7	4098.5	3386.1	5447.9	6985.7	6427.9	7782.1	10588.1	12287.5	13014.1	14783.7
%	23	20	16	24	29	30	49	51	60	57	55
Petróleo	9448.8	13305.2	15622.7	14793.1	14967.5	13308.8	5580.2	7876.9	5883.5	7291.8	8920.7
%	61	66	74	66	62	61	35	38	29	32	33
Agricultura y Silvicultura	1403.9	1378.2	1096.9	966.8	1306.4	1184.6	1777.7	1295.3	1399.4	1461.5	1722.9
%	9	7	5	4	5	5	11	6	7	6	6
Resto	1088.5	1320.2	1124.1	1104.3	963.5	742.5	891.1	895.9	994.7	997.5	1352.1
%	7	7	5	6	4	4	5	5	4	5	6
TOTAL	15511.9	20102.1	21229.7	22312.1	24196.1	21663.8	16031.1	20656.2	20565.1	22764.9	26779.3
%	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos.

INEGI: Estadísticas de Comercio Exterior de México.

Caballero Emilio U, El Tratado de Libre Comercio (México – EUA – Canadá), Diana, México, 1991, 89 p.p.

La expansión de las exportaciones de manufacturas de México a partir de 1982 no ha sido del mismo ritmo: entre 1982 y 1985 crecen a una tasa media anual del 23.8% de 1985 a 1987 la tasa es aún mayor (28.3%) y se desacelera su crecimiento al 12% entre 1987 y 1990.

²¹ Georgina Kessel y Ricardo Samaniego: "Apertura comercial, productividad factorial total y cambio tecnológico: el caso de México", documento de Trabajo para el Banco Interamericano de Desarrollo, 1992.

Esta evolución no es causal, en la medida que los productos exportables sufren restricciones no arancelarias y que la diversificación de las exportaciones está restringida por la estrategia de las empresas transnacionales.

Las exportaciones no petroleras por grandes grupos de actividad en valores absolutos, se encuentran en el cuadro 1.6 el cual nos desglosa el periodo comprendido entre 1980 y 1993, además de que se agrega el sector extractivas.

La expansión de exportaciones manufactureras para 1993 se ubica en una cifra de 41,073.40 millones de dólares lo que hace a un lado su decrecimiento de 1987-1990. Por otra parte para el sector Agropecuario que para 1993 tuvo una cifra de 2,813.80 millones de dólares, podría decirse la cifra más alta del periodo comprendido de 1980-1993, pero lamentablemente no lo suficiente para hacer frente a las importaciones que superan a este sector. Para el sector extractivo el cual se refiere a la extracción de minerales metálicos y no metálicos, tuvo su mejor periodo en el año de 1981 con 686.00 millones de dólares, su decrecimiento se ve reflejado en los siguientes años hasta 1993 con una medida de 307.90 millones de dólares.

Cuadro 1.6
Sector externo > Exportaciones no petroleras por grandes grupos de actividad económica > Valores absolutos
Unidad de Medida: Millones de dólares.

Periodo	Total a/	Agropecuarias b/	Extractivas c/	Manufactureras d/
1980	5,070.90	1,527.80	512.60	3,030.50
1981	5,528.30	1,482.30	686.00	3,360.00
1982	4,752.40	1,233.40	501.40	3,017.50
1983	6,294.90	1,188.70	523.70	4,582.60
1984	7,594.60	1,460.90	539.20	5,594.80
1985	6,897.20	1,408.80	510.30	4,977.90
1986	9,850.30	2,098.40	509.60	7,242.00
1987	11,865.20	1,542.90	575.70	9,745.80
1988	13,834.50	1,670.30	660.00	11,504.00
1989	14,966.10	1,754.00	604.20	12,607.90
1990	16,734.90	2,162.50	616.90	13,955.50
1991	34,521.00	2,372.50	546.80	31,601.70
1992	37,889.00	2,112.30	356.20	35,420.50
1993	44,195.30	2,813.80	307.90	41,073.40

a/ A partir de enero de 1991 en esta serie se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de exportación, que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

b/ Incluye el valor de las exportaciones de los productos agrícolas y silvícolas, y los de ganadería, apicultura, caza y pesca.

c/ Incluye el valor de las exportaciones de productos obtenidos de la extracción de minerales metálicos y no metálicos.

d/ Comprende las exportaciones con origen en la industria manufacturera de cada una de sus 9 divisiones de actividad económica.

Fuente: Grupo de trabajo integrado por BANXICO-INEGI-Servicio de Administración

A partir de 1985, son diez los productos que pasan a jugar un papel importante en las exportaciones manufactureras de nuestro país, el cual se puede observar el siguiente cuadro. En términos de su participación en las exportaciones de 1989(37.9%).²²

²² Caballero Urdiales Emilio, El Tratado de Libre Comercio: beneficios y desventajas, UNAM-Diana, México, 1991, 89pp.

1°	Autóviles para el transporte de personas	11.80%
2°	Motores para automóviles	10.50%
3°	Partes sueltas para automóviles	3.10%
4°	Partes y piezas sueltas para maquinaria	2.10%
5°	Hierro o acero manufacturado	2%
6°	Vidrio, cristal y sus manufacturas	1.80%
7°	Hierro en barras y en lingotes	1.80%
8°	Ácidos policarboxílicos	1.70%
9°	Fibras textiles artificiales o sintéticos	1.70%
10°	Cables aislados para electricidad	1.40%
<hr/>		
	Subtotal	37.90%

Dentro de estos productos destacan los de la industria automotriz y de las ramas ligadas a su desarrollo, que en conjunto pesan 25.4%

Los productos cuya tasa de crecimiento promedio anual de exportación es más importante entre 1987 y 1989 son: el algodón (25.2%); legumbres y frutas preparadas en conserva (24.4%); amoniaco (35.5%); zinc afinado (56.7%); cables aislados para electricidad (23.9%); ácidos policarboxílicos (17.4%); hierro en barras y en lingotes (15.7%); automóviles para el transporte de personas (18%); tequila y otros aguardientes (21.2%), colores y barnices preparados (16.2%).²³

Si por el lado de la cantidad y tipo de productos exportados se observa cierto grado de concentración, en lo que hace a las empresas exportadoras ubicadas en México, la concentración, en lo que hace a las empresas exportadoras ubicadas en México, la concentración es aún mayor y la presencia de transnacionales en la exportación muy significativa.

La participación promedio de las exportaciones totales en el PIB se ve en el siguiente cuadro 1.7

²³ Ibidem

Cuadro 1.7

México: participación promedio de las exportaciones en el PIB		
Millones de pesos a precios de 1993		
	1980-1986	1987-1993
Exportaciones Totales	13.2	15.2
De maquiladoras	2.2	5.3
Resto	10.9	9.9
Petroleras	7.2	3.4
Importaciones Totales	9.6	15.6
De maquiladoras	1.7	4
Resto	7.9	11.6

fuelle: Cardero Elena, datos del Banco de México, www.banxico.gob.mx

Como se puede apreciar existe una clara diferencia entre las exportaciones e importaciones totales del periodo de 1980 a 1986 que es de 3.6 por ciento, se exporta más y se importa en menor grado. Pero para el periodo 1987 a 1993 la diferencia es de 0.4 por ciento, se importa más y se exporta en menor grado. Parece ser que la tendencia a seguirse es importar más y exportar menos.

2.6 EXPORTACIONES TOTALES

En síntesis, las características que han predominado en las transacciones comerciales del país con el resto del mundo, durante más de treinta años, pueden enunciarse en los siguientes puntos:²⁴

- a) buena parte de las exportaciones corresponden al tipo de “residuales”, en el sentido de que sólo se colocaron en el extranjero cuando los productores contaron excedentes, al no ser absorbidos en el mercado interno; es decir, son poco estables y sólo responden a cuestiones coyunturales o transitorias.
- b) Las exportaciones se estructuraron básicamente con productos primarios – agrícolas y minero metalúrgicos, en una primera etapa, y petróleo en la siguiente, composición que resulta vulnerable a cambios externos, sobre todo en las cotizaciones internacionales; adicionalmente, cuentan con poca capacidad de respuesta a un incremento en la demanda.

²⁴ Haneine Ernesto, Sustitución de Exportaciones, Diana, México, 1987, 231pp.

- c) Más del 50% de nuestro intercambio comercial se efectúa con el mercado estadounidense, con la consecuente dependencia a los cambios o acciones que se observen en dicho mercado.
- d) El comportamiento seguido por las importaciones se halla estrechamente relacionado con la actividad económica interna periodos de recesión que generan contracción de las importaciones; así como de repunte económico que induce expansión de las mismas.
- e) Se observa la tendencia a una mayor dependencia por el lado de las importaciones hacia los bienes de uso intermedio, lo cual denota poca integración del aparato productivo nacional.
- f) Si se considera que el desequilibrio comercial responde a cuestiones de tipo estructural una planta productiva protegida y dependiente del exterior, con poco nivel de competitividad externa en términos de precio y calidad, el dinamismo experimentado o esperado en las exportaciones resulta momentáneo, así como el de las importaciones, derivado de un proceso devaluatorio recesivo (1976-1977 y 1982-1984), según muestran los datos estadísticos.

En el Cuadro 1.8 se muestra el crecimiento anual de las exportaciones totales del periodo de 1980 a 1993 expresado en miles de dólares. El cuadro muestra que para el año de 1989 el valor es de 35,171,046.0 miles de dólares y cual se va incrementando en los siguientes años hasta finalizar el periodo de 1993, es un crecimiento constante y elevado, que finaliza en el año de 1993 con 46,195,623.0 miles de dólares. Así que este cuadro es un buen ejemplo de que la liberalización económica empieza a hacer efecto en las exportaciones mexicanas.

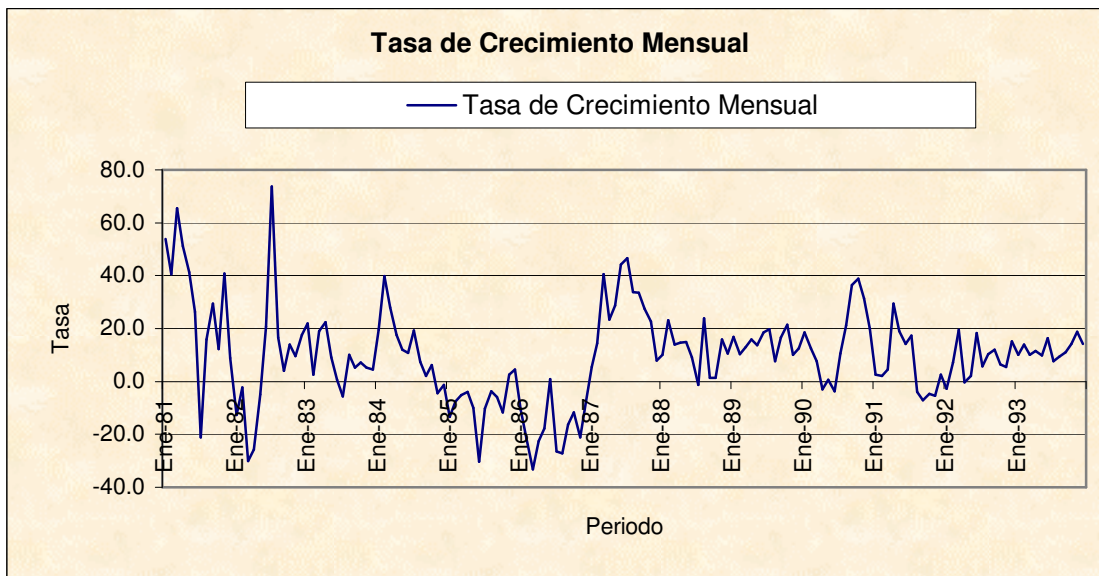
Cuadro 1.8
Exportaciones Totales
Unidad: Miles de Dólares

Periodo	Exportaciones Totales
1980	18,031,039.0
1981	23,307,339.0
1982	24,055,210.0
1983	25,953,138.0
1984	29,100,351.0
1985	26,757,293.0
1986	21,803,596.0
1987	27,599,515.0
1988	30,691,498.0
1989	35,171,046.0
1990	40,710,936.0
1991	42,687,520.0
1992	46,195,623.0
1993	51,885,969.0

Fuente: INEGI SE12060 resumen,
 Exportaciones Totales, 2006

En la gráfica 1.1 se muestra la tasa de crecimiento mensual del periodo de 1981 a 1993. En donde se muestra que en el mes de marzo de 1986 se obtuvo la tasa mas baja que fue de -33.2m.d y la tasa más alta se registro para el mes de julio de 1982 con una tasa de 73.6 m.d.

Grafica 1.1



Fuente: INEGI SE12060 resumen, Exportaciones Totales, Tasa de Crecimiento, 2006.

CONCLUSIONES

Como puede observarse en la evidencia empírica, México antes de la apertura comercial dependía de las exportaciones petroleras, sus exportaciones no petroleras no representaban mayor porcentaje, las exportaciones manufactureras fueron tomando fuerza al avanzar a la década de los noventa; a nivel América Latina ocupaba el 5° lugar en el Comercio Mundial de Exportaciones en 1987.

Para la autora Georgina Kessel a finales de 1982, la economía mexicana se caracterizaba por altas tasas de inflación, insuficiencia del ahorro doméstico, un excesivo endeudamiento externo, crecimiento acelerado de la fuerza laboral y caídas en el PIB sin precedentes. El limitado acceso a las fuentes de financiamiento externo reducía las posibilidades de importación de insumos y bienes de capital, necesarios para la producción doméstica, poniendo en riesgo la permanencia del aparato productivo nacional. El crecimiento de las importaciones estaba limitado al aumento de las exportaciones, y de estas últimas dependía el crecimiento económico del país, así como la evolución del empleo y de los salarios reales.

Se tenía un crecimiento económico bajo el esquema de crecimiento "hacia afuera" que ha resultado bastante desalentador.

Así, las condiciones internas de un número importante de países, particularmente más afectados por la crisis de la deuda externa y entre ellos México, han propiciado un cambio radical en la estrategia de desarrollo, lo que ha resultado en una tendencia más pronunciada hacia la liberalización comercial. Las mismas condiciones internas y la depreciación real del tipo de cambio que siguieron a la crisis de 1982, permitieron la absorción de una parte importante de los costos de ajuste haciendo más factible establecer un programa permanente de apertura comercial.

México ha transitado de una economía relativamente cerrada a una más abierta a la competencia del exterior, buscando participar más activamente en los mercados internacionales y, en lo interno, ha promovido una mayor eficiencia del aparato productivo. La política comercial ha evolucionado de un sistema altamente discrecional basado en permisos de importación a uno más neutral, basado fundamentalmente en el uso de aranceles. Es decir a pasado del modelo de sustitución de importaciones al modelo de sustitución de exportaciones.

La firma del TLC implicó desde un inicio, beneficios de diversa índole para nuestro país. Económicamente hablando, productores y consumidores se benefician al tener, por un lado, atractivos mercados a los cuales acceder, y por otro, tener una mayor variedad de artículos a elegir con mejores precios y calidad. Estratégicamente hablando, el acuerdo permitió al país estrechar relaciones económico políticas con el mercado más grande del mundo, atrayendo capitales foráneos deseosos de invertir en nuestro país. De esta forma, industrias nacionales ligadas a la exportación, tuvieron un importante incremento de su competitividad al poder acceder a mercados sofisticados.

La situación de ineficiencia en muchas industrias mexicanas, se debe no a una apertura comercial imprecisa, sino a la falta de políticas nacionales que incentiven la productividad y la calidad. Así mismo, el casi nulo acceso a créditos productivos impide la creación o desarrollo de las empresas mexicanas, las cuales se ven imposibilitadas para competir en un sistema de libre comercio que cada día implica mayores esfuerzos por parte de las empresas, para permanecer en los mercados ya sea nacionales o extranjeros. En la actualidad, la mayor parte de las economías del mundo, reconocen las ventajas del libre comercio y la importancia de este, para el crecimiento presente y futuro de sus naciones.

El año de la última crisis fue 1994, año en el cual se dio una guerrilla y una macro crisis económica; pero también se estrenó el TLC, con lo cual México ha crecido de manera sostenida y positiva. Los resultados de este programa de apertura comercial han sido hasta el momento satisfactorios, especialmente en lo que respecta al comportamiento de las exportaciones no petroleras y al crecimiento de la productividad. En los dos primeros años del programa, la evolución de las exportaciones no petroleras estuvo favorablemente influida por la depreciación real del tipo de cambio, y esa misma depreciación debilitó en forma importante el impacto de la apertura en las empresas que sustituían importaciones. A pesar de la apreciación real del tipo de cambio en los últimos cuatro años, las exportaciones han seguido creciendo, incluso a tasas superiores a las registradas en las dos décadas anteriores. En ese mismo periodo, las importaciones también se han incrementado, especialmente la evolución de las de bienes de consumo y de capital.

Las autoridades han realizado también esfuerzos para la apertura de los mercados externos a nuestras exportaciones a través de la firma de convenios comerciales a nivel bilateral y multilateral. Estos convenios comerciales, además de reducir la incertidumbre asociada a la participación en los mercados externos, representan un compromiso de permanencia del proceso de apertura. Ambos aspectos son vitales para acelerar la modernización del aparato productivo nacional.

En este estudio, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá establece un elemento más para consolidar el proceso de apertura de México y contribuye a su modernización. Al mismo tiempo, representa una oportunidad para ampliar los beneficios del proceso interno de liberalización comercial al reducir las barreras al comercio y la inversión en sectores que siguen estando protegidos. Sin embargo, al tratarse de una reducción preferencial de barreras, los efectos sobre el bienestar dependen de los resultados específicos de las negociaciones y de las medidas complementarias que se adopten para minimizar la desviación de comercio e incrementar las posibilidades de creación de comercio.

Dada la estructura arancelaria que mantiene México, las posibilidades de desviación de comercio son mayores, por lo que resulta indispensable avanzar hacia una liberalización comercial con terceras regiones una vez que entre en operación el Tratado. Lo anterior puede lograrse mediante negociaciones comerciales que a su vez permitan la apertura de mercados a nuestras exportaciones. Otros aspectos que requieren también de acciones por parte de las autoridades, se relacionan con la infraestructura de comunicaciones y transportes y con el suministro de insumos claves en la producción como los energéticos, que se encuentran en manos del Estado.

En el caso de México, la liberalización del comercio estuvo acompañada de cambios en la regulación de la inversión externa y de intensos esfuerzos de promoción, así como de la venta de empresas paraestatales. Lo anterior ha permitido al país financiar su déficit fundamentalmente a través de inversión extranjera. El aumento reciente en los flujos de capital parece responder también al manejo macroeconómico seguido recientemente y a las expectativas de integración de México al mercado norteamericano. Es importante recalcar que las exportaciones mexicanas totales de 1980 a 1993 crecieron constantemente en miles de dólares, sin tener ninguna caída en este periodo.

TERCER CAPITULO

LITERATURA DE LAS EXPORTACIONES DESPUÉS DE LA APERTURA COMERCIAL

En el capítulo 3, se analizará la bibliografía existente sobre la evolución del comercio exterior en México entre los años 1993 al 2003, con especial énfasis en la evaluación empírica de los efectos de la apertura comercial a partir de 1994, el papel de las exportaciones en esta etapa y los efectos que ello ha traído para el conjunto de la economía, apoyándose a través del análisis en bases de datos y estadísticas, así como en la evidencia empírica. Con el objeto de comprender el contexto general tanto de la economía mexicana después del Tratado de Libre Comercio de 1994.

3.1 MÉXICO: UBICACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL

El notable desempeño del comercio exterior mexicano en los últimos años¹ ha sido un tópico frecuente tanto en discusiones de política económica como en la prensa.

En materia de comercio mundial dentro de las instituciones internacionales diseñadas para dar orden, no hubo acuerdo para crear la Organización Internacional del Comercio (OIC), pues la gran mayoría de los países no industrializados no aceptaron las reglas de liberalización comercial que los industrializados querían imponer; así, en lugar de la OIC estos últimos impulsaron el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), mientras que las naciones atrasadas se orientaron hacia una estrategia de industrialización acelerada a partir de cuatro premisas principales: a) protección a las empresas nacientes frente a la competencia asimétrica externa, b) sustitución de importaciones, c) integración de las cadenas productivas, y d) una activa participación del Estado en la creación de la infraestructura y las industrias básicas que serían la plataforma del desarrollo económico.²

Entre 1970 y 1981 la tasa de crecimiento económico promedió 6.9%; entre 1982 y 1993 sólo 1.3%, y de 1994 a 2003, 2.6%.

¹ Díaz Garcés Daniel G. , Análisis de las Funciones de Importación y Exportación de México 1980-2000, BANCO DE MÉXICO, Dirección General de Investigación Económica, Documento de Investigación No. 2002-12, Diciembre de 2002

² Ayala Márquez David, El TLCAN a 10 años de distancia, Coyuntura del análisis publicado en Reporte Económico / La Jornada los días 15, 22 y 29 de marzo de 2004.

Se puede observar en el cuadro 3.1 la posición de las cinco regiones comerciales mundiales para el periodo 1993 – 2003.

Cuadro 3.1
Exportaciones por Región Mensual
Miles de Dólares

Periodo	Total	América	Europa	Asia	Africa	Oceanía
1993	51,885,971,602	47,585,649,682	2,881,568,710	1,348,005,357	14,761,343	55,537,689
1994	60,882,198,211	56,197,123,672	3,056,077,166	1,544,467,830	15,777,680	68,615,113
1995	79,541,551,620	73,331,338,976	4,044,017,945	2,043,699,098	47,171,181	74,876,730
1996	95,999,741,123	89,075,467,477	4,167,165,520	2,601,117,280	80,727,133	70,391,683
1997	110,431,497,348	103,319,048,833	4,507,852,530	2,392,402,693	120,424,203	88,439,970
1998	117,539,292,487	110,587,455,079	4,358,176,992	2,201,422,104	94,484,256	123,533,514
1999	136,361,793,053	128,063,651,620	5,971,362,922	2,123,696,728	65,926,239	132,778,195
2000	166,120,716,664	157,397,792,051	6,412,103,820	2,158,381,513	41,620,885	102,385,025
2001	158,779,718,460	150,400,954,070	5,934,777,316	2,222,645,348	103,778,706	108,208,953
2002	161,045,982,070	151,549,017,366	5,862,317,567	3,309,861,216	117,211,015	189,211,069
2003	164,766,437,576	154,238,538,991	6,444,066,947	3,683,087,205	178,163,844	211,592,345

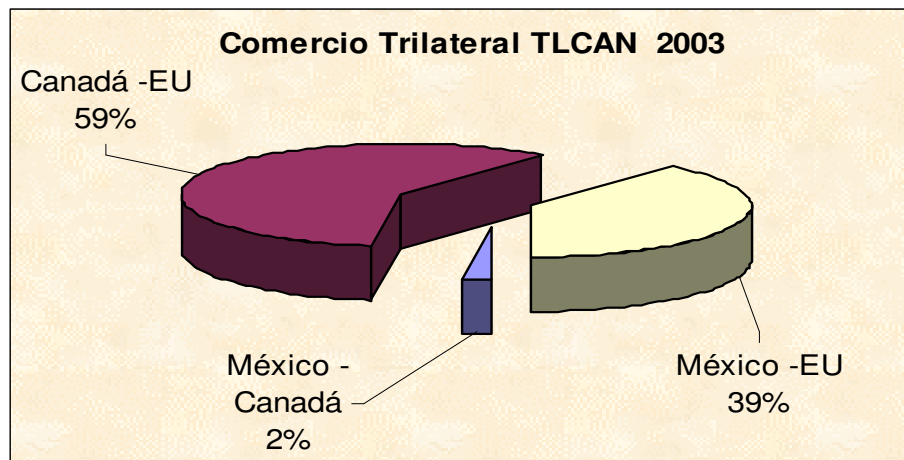
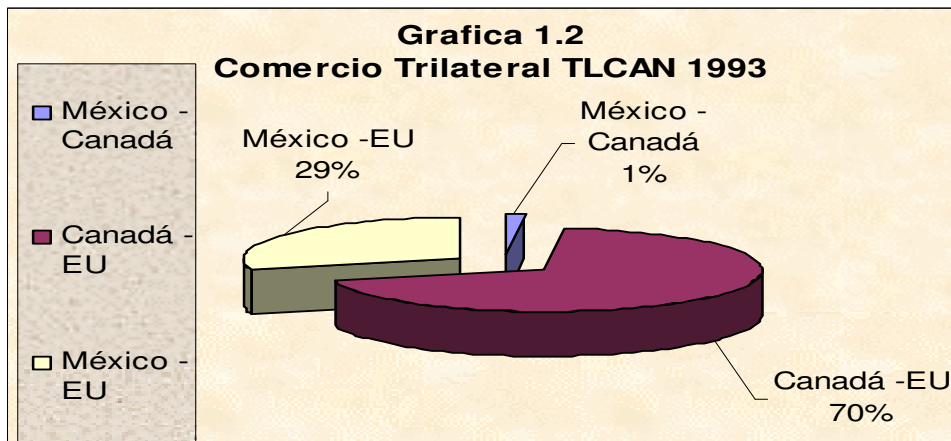
Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con datos del INEGI.

La mayor participación de estas cinco regiones la obtuvo la región de América en el año del 2000 con una cantidad de 157,397,792,051 miles de dólares, se puede observar que el mayor incremento se tuvo en el periodo de 1996 al de 1997, claro se contabiliza la mayor economía del mundo que es Estados Unidos (EU), México ha orientado sus exportaciones hacia sus socios geográficos naturales, tendencia que se ubica en el entorno de regionalización del comercio mundial de los últimos años y en la que ha influenciado el crecimiento del comercio intraindustrial, es decir, dentro de la misma industria en México y Estados Unidos, y su otro socio natural Canadá. Se puede deducir que las exportaciones mexicanas se han incrementando con la entrada del Libre Comercio. Entretanto que las otras regiones, como el caso de Europa se ubica en segundo lugar, le sigue Oceanía, Asia y África. Si bien es cierto que México se ha convertido en uno de los países mas exportadores del mundo, el no. 11 entre todas las economías. El comercio mexicano con América Latina está concentrado en unos cuantos países. Con sus cinco principales mercados de exportación Brasil, Venezuela, Guatemala, Colombia y Chile; con sus cinco principales importadores Brasil, Chile, Argentina, Venezuela, y Colombia; México efectúa el 58.7% de sus exportaciones y el 82.7% de sus importaciones latinoamericanas, respectivamente.

Es importante subrayar el crecimiento de las exportaciones de los tres integrantes del TLCAN, las exportaciones totales para el periodo de 1993 al 2003 tuvo un crecimiento de 237% (149.6 mmd),

mientras que las exportaciones petroleras tuvo un incremento de 229%(14.8mmd).³

En estos 12 años, el comercio trilateral dentro del TLCAN ha crecido en forma vertiginosa (117%), pasando de 289 mil millones de dólares en 1993 a 626 mil millones en 2003 (Gráfica 1), siendo el comercio de México el más dinámico: del total trilateral, nuestro comercio con Estados Unidos pasó de representar el 29.4% en 1993 al 38.9% en 2003, y con Canadá del 1.4 al 2.1%.⁴



Comercio Trilateral TLCAN 1993 - 2003

1993	crecimiento	2003
289 mil millones	117%	626 mil millones

fuentes: Oficina del TLCAN de México en Canadá

³ UNITE c/datos de Secretaría de Economía y Banxico, 2004

⁴ Ayala Márquez David, El TLCAN a 10 años de distancia, Coyuntura del análisis publicado en Reporte Económico / La Jornada los días 15, 22 y 29 de marzo de 2004.

El gran reto a enfrentar en el corto plazo en lo que se refiere a la concentración de exportaciones en Estados Unidos, es la dinámica exportadora y mayor participación de mercado de los productos chinos.

En el año 2001, China se convirtió en el exportador Número 6, desplazando a los tradicionales exportadores de Asia, tal es el caso de: Japón, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwán y Singapur, en un hecho inédito de la historia económica mundial.

En tanto que hace diez años, en 1990 los principales proveedores a este país eran la Unión Europea (15 países); Japón, Canadá y México, que ocupó el cuarto lugar; once años más tarde, se percibe la menor presencia de la Unión Europea y Japón, en tanto que Canadá, México y China se disputaron un mejor lugar como proveedor del mercado más grande del mundo.

3.2 APERTURA COMERCIAL - TLC

El Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá tiene como antecedente adyacente el acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá, mismo que sirvió de base para el debate y la negociación del actual tratado trilateral. Los objetivos principales de un tratado de libre comercio son⁵:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

El proceso de negociación entre Estados Unidos y México se inició en marzo de 1990, y a partir de entonces tuvieron lugar gran número de encuentros, reuniones y giras de trabajo a distintos niveles: comisiones de ministros y presidentes, entre representantes, funcionarios y mandatarios de ambos países.

Para México, la negociación del Tratado de Libre Comercio se presentó en una situación de tendencia al déficit (sin interrupción desde 1988) en la balanza comercial y de la cuenta corriente, mientras se mantienen tasas de crecimiento moderadas de la

⁵ López Isch Edgar , Tratados de Libre Comercio , Quito, agosto de 2004.

producción (decrecientes entre 1990 y 1993). Para 1994 el déficit en cuenta corriente representa casi el 8% del PIB, lo que, aunado a la volatilidad de la inversión extranjera de corto plazo, es decisivo en la crisis declarada de diciembre de ese mismo año. En 1995 el PIB cae casi un 7%.⁶ Ello propició que de 1994 a 1998 las exportaciones hacia Estados Unidos crecieran 140 por ciento.

Sin la menor reflexión autocrítica de los efectos adversos de la desigual apertura comercial de 1986, el gobierno mexicano liberó en 1989 la frontera financiera y más adelante negoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN con Estados Unidos y Canadá, mismo que entró en vigor el 1º de enero de 1994, "enganchando" legal e institucionalmente al país a la economía del vecino país del norte.

Para el investigador del Instituto de Economía Internacional Gary Hufbauer, dijo que México vendió a EU mercancías por 49,493 mdd durante el primer año en vigencia del acuerdo, lo que representó un crecimiento de 23.9% con relación a 1993.

La admisión del TLC, coincidió con la expansión económica, lo que permitió la penetración de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos sin generar mayores problemas políticos y económicos en este último país, EU exportó a México mercancías por 50,840 mdd en 1994, representando un aumento de 22.2% respecto a 1992.

El intercambio entre ambos países registró un aumento inédito de 23.1% bajo el tratado, al aumentar de 81,498 mdd en 1993 a 100,333 mdd en 1994.

México logró aumentar sus ventas a Canadá en 35% durante el primer año del tratado, según el Ministerio de Comercio Internacional de Canadá.

México logró diversificar los productos que exportaba, terminando por fin con la total dependencia que se tenía de la exportación petrolera.

El TLC ha sido fundamental para la nueva dinámica exportadora de México y para el creciente grado de integración de la economía mexicana a la estadounidense. Prueba de ello, es que las industrias automotriz y electrónica, ambas en manos del capital extranjero, son las que han permitido el crecimiento exportador y de la economía en su conjunto, lo que se ha reflejado en el superávit comercial que ha obtenido nuestro país desde 1995. Pero también, son las que le han autorizado amplificar, a la economía

⁶ Soto acuña Víctor y Myrna Alonzo Calles, “La Integración Desigual de México al TLC”, Antonio Gramsci, RMAIC, México, 2000, pp. 257.

norteamericana, su grado de competitividad frente a las economías asiáticas.⁷

La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones es de un 15%, 10.5% para 1990-1993 y 18% para 1994-1998. Destaca, asimismo, que las manufacturas se han convertido en el rubro más dinámico de las exportaciones y que han aumentado su participación en forma significativa. Las actividades, relacionadas con la industria automotriz, electrónica y de confecciones, acaparan la mayor parte de las exportaciones mexicanas. La concentración, en estas actividades, ha ido en constante ascenso durante la década de los 90 y particularmente a partir de la entrada en vigor del TLC.

El crecimiento de nuestras exportaciones hacia nuestros socios del TLCAN fue de 242% para Estados Unidos y 121% para Canadá. Esto muestra que los mecanismos de acceso negociados para las exportaciones mexicanas han resultado efectivos en estos países. Esto también ha provocado que, en el 2000, la concentración geográfica de nuestras exportaciones continúe de tal manera que los países del TLCAN absorbieron el 90.7%. Sin embargo, Canadá resulta ser un cliente cada día menos importante sólo si se compara con Estados Unidos ya que en el año 2000 sólo adquirió el 2% de nuestras exportaciones.⁸

Es cierto que la reunión ministerial de Miami de 2003 se alcanzó acuerdos mínimos para la continuación de las negociaciones, en lo que ahora se califica como ALCA ligth o ALCA a la carta, lo que permitiría negociar en dos niveles de compromiso: un primer nivel de obligaciones aplicable a todos los países y otro nivel de « beneficios y obligaciones adicionales » para los países que acepten llegar a compromisos mayores.⁹

⁷ Vega Campos Juan , Mercado Externo: Parte Medular de la estrategia de integración subordinada de la economía mexicana al imperialismo, Teoría y Práctica. Órgano de Teoría y Política del Comité Central del Partido Popular Socialista de México

⁸ Esponda H.Edmundo, Tesis: “Los tratados del Comercio y la centralización de las exportaciones mexicanas hacía E.U.A”, México, C.U 2003.

⁹ Guillén Arturo, Las estrategias de los gobiernos de América del Norte en el marco de las negociaciones del ALCA, La Chronique des Amériques, No 27, 2005, Université du Québec à Montréal .

3.3 DEVALUACIÓN DEL PESO MEXICANO EN 1994

La crisis de 1994, que se generó cuando apenas se iniciaba el TLC, la economía mexicana entró en un periodo de recesión por la devaluación que, a su vez, disparó las tasas de interés. Los bancos explica Mackey, se enfrentaron al incremento de los créditos vencidos y tuvieron que restringir los nuevos. La crisis tuvo un impacto en el sistema financiero e hizo necesaria la creación de medidas de emergencia, cambios al marco legal y la aceleración del proceso de apertura.

Ya para diciembre de 1994, los malos manejos de la economía eran evidentes, sobre todo frente a la inminente crisis y la salida masiva de capital de hecho puede decirse que la privatización de la Banca fue una de las causas subyacentes de la crisis. El proceso de privatización buscó maximizar los ingresos en vez de asegurar la viabilidad a largo plazo. Y, si bien estuvo acompañado del respaldo gubernamental de los pasivos y el respaldo de nuestro mayor socio comercial, no se garantizó su funcionamiento. “La crisis de 1995, la quiebra bancaria y los errores y horrores con los que ésta fue conducida se constituyeron en factores que prácticamente trastocaron lo establecido en el Acuerdo de Libre Comercio.”¹⁰

Luego de la crisis de 1994, el TLCAN contribuyó a que diera un proceso de recuperación a través de exportaciones, principalmente de manufacturas. En 1996 la economía creció 5.1%, la inflación se redujo y las exportaciones se consolidaron como el motor de crecimiento junto con la inversión privada. En este año las exportaciones manufactureras representaron 45.2% de los 96 mil millones de dólares exportados en ese año. La maquila de exportación creció 18.7%, las actividades más dinámicas fueron las de los alimentos, bebidas y tabaco; textiles, prendas de vestir y calzado; papel y sus productos; química; y madera y sus productos.(G. Mendiola, México: Empresas maquiladoras...)

No obstante el crecimiento del comercio exterior, se ha convertido, como lo describe Mendiola, en un sector de enclave que no ha logrado eslabonar a la cadena productiva del país. El comercio exterior generado por las empresas maquiladoras de exportación

¹⁰ Alfonso Ramírez Cuellar, El tratado de Libre Comercio y el sistema bancario en México”, evaluación del TLCAN, Senado de la república, 18 de agosto de 1999,p.2.

está crecientemente integrado a la industria de los Estados Unidos.¹¹

Hasta 1995, las exportaciones mexicanas descansaban en gran medida en la venta de productos petroleros, lo que nos hacía vulnerables a los cambios en el precio del crudo. Actualmente, menos del 10% de las exportaciones son de origen petrolero, siendo los productos manufacturados los más comercializados.

3.4 IMPACTO MACROECONÓMICO

En 1993, año previo al TLCAN, la producción mexicana o Producto Interno Bruto (PIB) satisfacía el 84% de la oferta y demanda totales de bienes y servicios; en 2003 ya sólo lo hace en 73%, habiendo ganado ese terreno los bienes y servicios importados que, consecuentemente, pasaron de cubrir el 16 al 27%. La producción nacional creció en la década 30% y las importaciones 148%, las exportaciones de bienes y servicios tuvo un incremento importante de 1993 a 1994 pasando de 8.09% a 17.80%, aunque su crecimiento no fue constante para los siguientes periodos hasta el 2003 tuvo una tasa de crecimiento de 2.69%.

Sin embargo para la variable de demanda su incremento mas fuerte lo obtuvo en el 2000 con 10.30%, cayendo a su índice más bajo en el 2001 con una tasa de -0.56 y recuperándose para el 2003 con 1.17%.

(Cuadro 3.2).

¹¹Ugalde Valdés José Luis, Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: Una visión sectorial a cinco años de distancia, Tomo I, Senado de la República LVII Legislatura, agosto 2000, México, p.p 582.

CUADRO 3.2

México: Oferta y Demanda Agregada ¹ 1993-2003											
tasas de crecimiento anual											
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ²	2003
Oferta	1.93	7.16	-7.82	8.12	9.82	7.39	6.23	10.30	-0.56	1.00	1.17
Producto Interno Bruto	1.94	4.46	-6.22	5.14	6.78	4.91	3.87	6.60	-0.16	0.83	1.35
Importación de Bienes y Servicios	1.86	21.25	-15.04	22.88	22.75	16.56	14.07	21.48	-1.63	1.46	0.69
Demanda	1.93	7.16	-7.82	8.12	9.82	7.39	6.23	10.30	-0.56	1.00	1.17
Consumo Total	1.59	4.35	-8.44	1.80	5.97	5.00	4.36	7.42	1.92	1.36	2.06
Consumo Privado	1.47	4.58	-9.51	2.22	6.47	5.42	4.30	8.18	2.48	1.59	2.22
Consumo del Gobierno General	2.40	2.85	-1.32	-0.73	2.89	2.28	4.71	2.38	-1.98	-0.33	0.80
Formación Bruta de Capital Fijo	-2.53	8.39	-29.00	16.39	21.04	10.28	7.71	11.36	-5.64	-0.64	0.37
Pública	n.d	37.28	-31.29	-14.78	10.12	-7.47	10.72	25.22	-4.24	16.96	8.46
Privada	n.d	1.05	-28.21	26.70	23.46	13.80	7.22	9.05	-5.90	-4.06	-1.55
Exportación de Bienes y Servicios	8.09	17.80	30.19	18.23	10.72	12.18	12.33	16.28	-3.60	1.44	2.69

Nota: 1. Estimado por el promedio trimestral. p/. Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con datos del INEGI.

La tasa de crecimiento mas alta con respecto al PIB se obtuvo en el año de 1997 con 6.78%, manteniéndose en cifras no constantes hasta el año del 2003 que creció a una tasa de 1.35%.

También es observado que la importación y exportación de bienes y servicios, es en algunos años rebasada la exportación por la importación, por ejemplo la cifra más notable de este periodo de estudio es de 1997 la importación de bienes y servicios obtuvo una tasa de 22.75% contra una exportación de bienes y servicios de 10.72%. Mas adelante esta diferencia se puede ver en la maquila.

Las exportaciones como participación del PIB eran más bajas en 1994 de lo que ha sido diez años antes, y esto se debió principalmente a la reducción del sector industrial. Lo que México había tenido antes del TLC fue la misma pauta observada en muchos otros países grandes reducciones de tarifas, entradas de capital, subvaluación de la tasa de cambio, una inundación de importaciones y déficits crecientes en la cuenta comercial.¹²

Al privilegiar el crecimiento hacia afuera, el consumo interno pasó de representar el 70% de la demanda en 1993 al 60% en 2003, mientras que el consumo externo que son las exportaciones pasó del 13 al 25% de dicha demanda. El consumo interno apenas aumentó 29% en la década, frente al externo, que aumentó 191%. (Cuadro 3.3)

¹² Ganuza Enrique, Morley Samuel, Sherman Roninson y Rob Vos, ¿Quién se beneficia del Libre Comercio?: Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90, PNUD – Alfaomega, Colombia, Mayo 1994, p.p 564.

Cuadro 3.3

OFERTA Y DEMANDA FINAL DE BIENES Y SERVICIOS 1993-2003						
millones de pesos a precios constantes de 1993						
	1993			2003		
	\$	%	%PIB	\$	%	%PIB
Oferta	1,497,055	100	119.2	2,230,203	100	135.6
Producto Interno Bruto	1,256,196	83.9	100	1,633,076	73.2	100
Importación de Bienes y Servicios	240,859	16.1	19.2	597,132	26.8	36.6
Demanda	1,497,055	100	119.2	2,230,208	100	136.6
Consumo Total	1,041,739	69.6	82.9	1,341,569	60.2	82.1
Consumo Privado	903,174	60.3	71.9	1,183,095	53	72.4
Consumo del Gobierno General	138,585	9.3	11	158,474	7.1	9.7
Formación Bruta de Capital Fijo	233,179	15.6	18.6	310,882	13.9	19
Variación de existencias	30,597	2	2.4	20,932	0.9	1.3
Exportación de Bienes y Servicios	191,540	12.8	15.2	56,825	25	34.1

(p) cifras preliminares

Fuente: UNITE con datos del INEGI

Para demostrar el crecimiento del PIB de México es bueno compararlo con el de Estados Unidos (EU), esto es para tener una mejor referencia de lo que ha sucedido en el periodo de 1993 al 2003, mientras que México obtuvo dos tasas de crecimiento negativos en este periodo EU no obtuvo ninguno, aunque no haya obtenido crecimiento negativo no significa que decreció en algún periodo, el en 2001 obtuvo una tasa de crecimiento de 0.9%, pero al finalizar el 2003 su tasa fue de 14.8 y la México fue de 8.3, una diferencia de 6.5% (Cuadro 3.4).

Cuadro 3.4

Producto Interno Bruto: México y Estados Unidos, 1993- 2003		
(Tasas de crecimiento real anualizada)		
Periodo	México	Estados Unidos
	Anual	Anual
1993	8.5	10.1
1994	20.6	16.5
1995	-24.4	8.1
1996	28.8	17.7
1997	27.0	17.4
1998	11.5	18.1
1999	22.1	18.8
2000	19.7	9.1
2001	-5.3	0.9
2002	7.9	7.5
2003	8.3	14.8

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados con datos de INEGI y U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA).

3.5 BALANZA DE PAGOS E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Ahora para el siguiente análisis referente a la Balanza de Pagos de 1993 – 2003, se hace una descripción de las exportaciones petroleras, no petroleras, manufacturas, extractivas, maquiladoras e Inversión Extranjera.

Cuadro 3.5

BALANZA DE PAGOS DE 1993 - 2003

millones dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Saldo de la Cuenta Corriente	-23,399.2	-29,662.0	-1,576.7	-2,507.6	-7,665.0	-15,992.7	-13,916.2	-18,628.3	-17,644.6	-13,524.5	-8,621.0
<i>Ingresos</i>	67,752.1	78,371.8	97,029.3	115,316.1	131,318.2	140,148.5	158,910.5	192,875.8	186,166.4	188,139.8	195,136.4
<i>Egresos</i>	91,151.3	108,033.7	98,606.0	117,823.8	138,983.2	156,141.1	172,826.7	211,504.0	203,811.0	201,664.3	203,757.4
Saldo de la Balanza Comercial	-13,480.6	-18,463.7	7,088.5	6,531.0	623.6	-7,833.8	-5,613.0	-8,337.1	-9,616.7	-7,632.9	-5,779.4
Balanza de la Industria Maquiladora	5,410.1	5,803.1	4,924.5	6,415.6	8,833.5	10,526.4	13,444.3	17,758.6	19,282.4	18,802.1	18,410.0
Exportación de mercancías*	51,886.0	60,882.2	79,541.6	95,999.7	110,431.4	117,539.3	136,361.8	166,120.7	153,779.7	161,046.0	164,766.4
Petroleras	7,418.4	7,445.0	8,422.6	11,653.7	11,323.2	7,214.1	9,898.9	16,134.8	13,199.4	14,829.8	18,602.4
Petróleo Crudo	6,485.3	6,624.1	7,419.6	10,705.3	10,333.8	6,447.7	8,829.5	14,552.9	11,927.7	13,392.2	16,676.3
Otros	933.1	820.9	1,003.0	948.4	969.4	766.4	1,069.4	1,581.9	1,271.7	1,437.6	1,926.1
No Petroleras	44,467.6	53,437.2	71,119.0	84,346.0	99,108.2	110,325.2	126,462.9	149,986.0	145,580.3	146,216.2	146,164.1
Agropecuarias	2,504.2	2,678.4	4,016.2	3,592.3	3,828.1	3,796.7	3,925.9	4,765.5	4,446.3	4,214.5	5,035.6
Extractivas	278.3	356.7	545.0	449.2	477.9	466.2	452.5	495.8	385.5	367.1	496.3
Manufacturas	41,685.1	50,402.1	66,557.9	80,304.6	94,802.2	106,062.3	122,084.5	144,724.7	140,748.5	141,634.5	140,632.1
Maquiladoras	21,853.0	26,269.2	31,103.3	36,920.3	45,165.6	53,083.1	63,853.6	79,467.4	76,880.9	78,098.1	77,467.1
Pesto	19,832.1	24,132.8	35,454.6	43,384.3	49,636.6	52,979.2	58,231.0	65,257.3	63,867.6	63,536.4	63,165.0
Inversión extranjera total (IE)	33,208.1	19,519.7	-188.4	22,753.9	17,866.6	13,472.8	25,771.5	16,091.6	31,367.2	16,667.8	16,809.8
Directa	4,388.8	10,972.5	9,526.3	9,185.5	12,829.6	12,445.8	13,466.7	17,225.8	27,485.1	17,239.8	12,945.9
De cartera	28,819.3	8,547.2	-9,714.7	13,568.5	5,037.1	1,027.0	12,004.9	-1,134.3	3,882.1	-632.0	3,863.9

(-) El signo negativo significa egreso de divisas.

*/ (FOB); Incluye maquiladoras.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Honorable Cámara de Diputados con base a datos del Banco de México. Última actualización 2 de marzo de 2005.

El primer termino a analizar será la exportación de manufactura, la cual acelera su expansión, como dato importante señala Cardero Elena que hacia el año 2000, las manufacturas concentran 91% de las importaciones y 85% de las exportaciones, sin embargo, señala que al tiempo que se aceleraron las exportaciones, crecieron en la misma medida y aún más las importaciones, podríamos decir que pasamos del modelo de sustitución de importaciones, al modelo importador – exportador.

Esta balanza muestra el incremento firme de las manufacturas, se puede observar que entre 1997 y 1998 paso de 94,802.2md a 106,062.3 md, así como también las maquiladoras tienen un rápido ascenso ya que es considerado como el armado de bienes para exportación principalmente mediante insumos importados. Todo el producto de la maquila es exportado y la mayor parte de los insumos son importados.

El siguiente cuadro se refiere a la Inversión Extranjera Directa (IED) dentro de las variables macroeconómicas, conviene tomar estas cifras con cierta reserva, pues incluyen reinversión de utilidades, cuentas intercompañías e inversiones formales, pero sólo cuando

naturalmente y de acuerdo a la legalidad vigente para la IED dichas inversiones son informadas al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. También porque incluyen las importaciones de activo fijo de las maquiladoras que, como bien se sabe, suelen ser inversiones volátiles.

La IED presenta un mayor flujo que el de cartera, aunque no es continuo su crecimiento ya que para el 2001 tuvo 27,485.1md cayendo para el siguiente a 17,299.8md y finalizando el 2003 con 12,945.9md.

Según su destino, de la IED total de la década (126 mil millones), la mitad (49.5%) fue a la industria manufacturera, el 32.7% al sector servicios, y el 17.8% al resto de la economía (construcción, minería, agua, energía y otros).

Dentro de las ramas manufactureras, la inversión extranjera se ha concentrado (49%) en productos metálicos, maquinaria y equipo (automotriz, eléctrica, electrónica, maquinaria...), donde es ya absolutamente dominante; también en la industria de productos alimenticios, bebidas y tabaco (18%), donde ha comprado y desplazado a infinidad de empresas mexicanas, y en la rama de productos químicos, petroquímicos, de hule y plásticos, con un 14% de la inversión.

En el sector servicios, la IED se ha concentrado fuertemente (70%) en el subsector de servicios financieros, seguros y fianzas, donde ha comprado y reconcentrado casi todo el sistema financiero (banca, afores, aseguradoras, casas de bolsa, arrendadoras, etcétera), hasta hace una década bajo total control mexicano. El capital extranjero también adquiere una presencia creciente en lo referente a Servicios técnicos, profesionales y especializados (11% de la inversión en servicios) y en el ramo de restaurantes y hoteles (8%). (Cuadro 3.6)

La inversión extranjera provino principalmente de E.U, participando con 49.9%; Reino Unido con 13.7%; Japón 8.7%; Holanda 4.8%; Alemania 4.7%; Canadá 2.0%; España 1.9%; Francia 0.8% y Suiza con el 0.7%.

Cuadro 3.6

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SUBSECTORES			
cifras acumuladas 1994 - 2003			
millones de dólares y porcentajes			
subsectores	Total IED		
	\$	%	%
	125,988.4	100.0	
Ind. Manufacturera	62,319.5	49.5	100.0
Prod. Alimentos, bebidas y tabaco	11,030.0	8.8	17.7
Prod. Metálicos, maquinaria y equipo	30,282.2	24.0	48.6
Químicos, prod. derivados del petróleo y del carton de hule y de plástico	8,836.9	7.0	14.2
Productos minerales no metálicos	626.8	0.5	1.0
industrias metálicas básicas	2,829.0	2.2	4.5
otros subsectores	8,714.6	6.9	14.0
Sector Servicios	41,194.6	32.7	100.0
Alquiler y admón. De bienes inmuebles	1,196.8	0.9	2.9
Servicios profesionales, técnicos y especializados	4,387.4	3.5	10.7
Servicios financieros, seguros y fianzas	29,020.7	23.0	70.4
Restaurantes y hoteles	3,364.2	2.7	8.2
otros subsectores	3,225.5	2.6	7.8
Resto	22,474.3	17.8	

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

3.6 EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

Las exportaciones de la Industria Manufacturera por división se analiza de siguiente manera para el periodo de 1993 a 1994 la división que más creció en exportaciones fue la División VIII referente a Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo con 21.4% y se ubicó en la segunda posición dentro de las divisiones que más importan con el 47.3%. Para 1995 al 2005 esta misma División VIII ocupó el primer lugar en exportaciones con el 30.8%, es importante recalcar que la División IX son las que más importan y menos exportan, se ubica en primer lugar en importaciones con 76.7%, aunque muestra una tendencia a que sus exportaciones aumentan con los años.

Para el periodo del 2000 -2003 se mantuvo la División VIII en la primera posición de exportaciones con 30.8%, la División que menos exportó fue la División III: Industria de la Madera y Productos de la Madera, la División que más importo fue la IX con 87.6%.

Con base en esta información se hizo una estimación del impacto de la apertura comercial en términos de la restricción externa al crecimiento económico de México.¹³

¹³ Cardero Maria Elena, Crecimiento de las exportaciones, ¿ y el crecimiento económico?

Cuadro 3.7

Participación de las Exportaciones e Importaciones de la Industria Manufacturera en la Producción Bruta Manufacturera, 1993-2003, con base en el SCNM						
	1993 - 1994		1995 - 2000		2000 - 2003	
	X	M	X	M	X	M
Industria Manufacturera Total	11.1	25.8	18.6	25.7	20.1	31.4
División II Textiles Prendas de Vestir e Industria del Cuero	6.5	15.9	16.1	13.0	16.8	19.2
División III Industria de la Madera y Productos de la Madera	4.2	11.6	7.2	7.8	5.7	19.1
División IV Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales	2.2	22.2	5.7	18.7	7.5	24.4
División V Sustancias Químicas, Productos de Caucho y Plástico	10.9	27.1	16.2	35.6	20.7	50.3
División VI Productos de Minerales no Metálicos, Exceptuando Derivados del	6.2	5.8	12.0	7.1	12.3	9.2
División VII Industrias Metálicas Básicas	17.2	26.1	21.3	25.5	15.0	33.1
División VIII Productos Metálicos Maquinaria y Equipo	21.4	47.3	30.8	38.0	30.8	39.8
División IX otras Industrias Manufactureras	16.5	68.9	25.1	76.7	30.1	87.6

Fuente: SCNM. INEGI 1988-2003

3.7 EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS

En el cuadro 3.8 se explica la tendencia de las exportaciones petroleras y no petroleras así como el FOB (el valor total expresado en millones de pesos, por concepto de las exportaciones que realiza México). Las exportaciones petroleras volvieron a tener un crecimiento importante como en los 80's, claro que ahora las exportaciones no petroleras representan una mayor cantidad, un claro ejemplo es del año 2003 las exportaciones petroleras tuvieron una cantidad de 18,497.80 m.p y su periodo más bajo fue en 1998 con 7,214.10m.p. ahora en lo referente a las exportaciones no petroleras han mantenido un crecimiento de carácter fuerte y sostenido, en 1994 su cifre era de 44,467.40m.p, presentado ligera diferencia entre cada año, excepto en el 2002 que gozó una cifra mayor de 146,287.00mp a la del 2003 con 146,287.00mp, presentado una diferencia de 18.50. Ubicándose el total FOB en el 2003 con 164,766.30m.p, aunque el total FOB más creciente fue en el año 2000 con 166,120.70m.p

Cuadro 3.8

Exportaciones Petroleras y No Petroleras			
(Millones de pesos)			
Periodo	Total FOB	Exportaciones petroleras	Exportaciones no petroleras
1993	51,886.00	7,418.40	44,467.40
1994	60,882.20	7,445.10	53,437.30
1995	79,541.60	8,422.40	71,119.00
1996	95,999.70	11,653.70	84,346.10
1997	110,431.30	11,323.00	99,108.20
1998	117,539.20	7,214.10	110,325.20
1999	136,361.80	9,898.90	126,462.80
2000	166,120.70	16,048.50	150,072.00
2001	158,779.70	13,135.50	145,644.10
2002	161,045.90	14,758.90	146,287.00
2003	164,766.30	18,497.80	146,268.50

FUENTE: BIE (Banco Información Económica), INEGI, 2005

Para tener un mejor análisis de las exportaciones no petroleras es necesario tener en cuenta sus grupos de actividad, las cuales son: agropecuaria, extractiva y manufacturera.

Claramente se puede indicar a simple vista que las exportaciones manufactureras representan un alto valor dentro de las exportaciones no petroleras, mientras que se quedan rezagadas la agropecuaria y extractiva, la agropecuaria conservó una cifra de 4,000.00 m.d de 1995 al 2002, presentado solo variaciones para cerrar el 2003 en 5,035.50m.d, en grupo de actividad extractiva constituye dentro de estos tres grupos con el menor crecimiento, su periodo más alto lo ganó en el 2003 con 496.30m.d, cantidad similar a la que consiguió en 1995 con 488.20m.d. Para finalizar con el sector de las manufacturas, en el cual ya se habló anteriormente en el cuadro 3.7; así como se puede notar en el cuadro 3.9.

Cuadro 3.9

Sector externo > Exportaciones no petroleras por grandes grupos de actividad económica > Valores absolutos
Millones de dólares.

Periodo	Totala/	Agropecuariasb/	Extractivasc/	Manufacturerasd/
1993	44,195.30	2,813.80	307.90	41,073.40
1994	53,252.00	3,058.70	372.60	49,820.70
1995	70,858.70	4,581.40	488.20	65,789.10
1996	84,160.10	4,129.40	421.00	79,609.50
1997	98,953.80	4,448.70	450.10	94,055.10
1998	110,232.40	4,335.50	447.60	105,449.20
1999	126,391.70	4,456.00	421.20	121,514.60
2000	149,985.80	4,765.40	496.00	144,724.60
2001	145,580.40	4,446.30	385.40	140,748.50
2002	146,216.10	4,214.50	367.10	141,634.80
2003	146,164.20	5,035.50	496.30	140,632.10

Fuente: Grupo de trabajo integrado por BANXICO-INEGI-Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

a/ A partir de enero de 1991 en esta serie se incluye el valor de las exportaciones de la Industria Maquiladora de exportación, que anteriormente se presentaba por separado, por lo cual las cifras no son comparables con las anteriores a esta fecha. Esto se debe a que en la mayoría de los países los registros de comercio exterior tratan de igual manera las importaciones y exportaciones efectuadas por las maquiladoras y las correspondientes al resto de las empresas.

b/ Incluye el valor de las exportaciones de los productos agrícolas y silvícolas, y los de ganadería, apicultura, caza y pesca.

c/ Incluye el valor de las exportaciones de productos obtenidos de la extracción de minerales metálicos y no metálicos.

d/ Comprende las exportaciones con origen en la industria manufacturera de cada una de sus 9 divisiones de actividad económica.

De 1994 a 2002, los precios de la canasta básica se elevaron en 257%, mientras que los precios al productor agropecuario subieron 185%. Es decir, las importaciones presionaron más sobre los precios de los productos agropecuarios primarios que sobre los del consumidor. En diciembre de 2002 se produjo un movimiento campesino de enormes proporciones en todo el país de rechazo al TLCAN que desembocó en la concentración de cientos de miles de pequeños y medianos productores en el zócalo de la Ciudad de México. (Pickard Miguel, 2004).

Por otro lado, a pesar de que durante 1998 se padeció la crisis financiera global más severa desde la década de los treinta y que en consecuencia afectó profundamente la dinámica del comercio, del producto y de las finanzas mundiales, el valor de las exportaciones mexicanas no petroleras aumentó 11.3%, una de las tasas más elevadas del mundo. El verdadero problema de la manufactura mexicana es que por su insuficiencia productiva, el *efecto sustitución* es muy escaso y menor que el *efecto ingreso*, por

lo cual, aunque se reduzcan la demanda y la oferta internas, hay una proporción muy alta de importaciones que no puede eliminarse. En este fenómeno puede encontrarse gran parte de la explicación del escaso crecimiento que difunde al resto de la economía el dinamismo de las exportaciones manufactureras, así como la explicación del déficit comercial que le impone al resto de la economía mexicana.¹⁴

3.8 EXPORTACIONES TOTALES

En 1993, las exportaciones de México a los países de la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) y centroamericanos fueron de 2,320m.d. En 2003 estas llegaron a 4,564 md, lo que significa un incremento de 97% en esa década. Sin embargo, debido a la enorme concentración del esfuerzo exportador de México en el mercado de América del Norte desde la entrada en vigor del TLCAN, ha provocado que la participación de las exportaciones mexicanas a América Latina en sus exportaciones totales, decrezca del 4.48 % al 2.49% en el periodo respectivo.

Entre 1994 y el 2003, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 8,1%. Lo que quiere decir que en esos 10 años, el comercio aumentó el 117%, en trescientos treinta y siete mil millones de dólares para un total superior a los seiscientos veintiséis mil millones de dólares en el 2003.

Desde la entrada en vigor del TLC de América del Norte hasta el 2003, el intercambio de bienes entre México y Canadá creció en un 216%.

Las exportaciones a Canadá, en el 2003 México vendió ocho mil setecientos millones de dólares, 202% más que en 1993 y 7,4% más que las del año anterior (2002). Estados Unidos siempre fue y ha sido el socio comercial número uno de México y toda América Latina. Desde que se inició el TLC, el comercio bilateral (México-E.U) se triplicó, incrementando una tasa promedio anual de 11,1%. México es hoy el tercer mercado más grande para los productos estadounidenses. En el 2003 el comercio bilateral fue de más de doscientos cuarenta y tres mil millones de dólares, un incremento del 186% respecto a 1993 y del 1% al año anterior (2002). En el 2003, México exportó a E.U ciento treinta y ocho mil cien

¹⁴ Loría Eduardo, Efectos de la apertura comercial en LA MANUFACTURA MEXICANA, 1980-1998, archivo:efecto.doc, Mayo 1990-julio1999.

millones de dólares. El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a EE.UU. ha sido superior a las procedentes del resto del mundo. Sin embargo, durante el 2003 China superó a México en las participaciones estadounidenses, con lo cual México pasó a ser el tercer proveedor a E.U, tendencia que se mantiene hasta ahora. A pesar de esto, México incrementó su participación en el total de las importaciones estadounidenses, de 6,9% (en 1993) a 11% (en el 2003). Es decir, que más de uno de cada diez dólares que E.U. gasta en el exterior, lo hace en productos mexicanos. Del total de lo que México exporta a E.U, un 12% es de automóviles y de productos automotrices; 7% de máquinas automáticas para tratamientos de procesamientos de datos, etc. La base industrial que se ha montado en la economía mexicana a partir del TLC es impresionante. Obviamente, se exportan muchísimas artesanías, tortillas, entre otros; pero también se ha sofisticado bastante la base industrial para sacar provecho de este tratado de libre comercio.

Hablando de las importaciones, del poder de compra de México, en el 2003 importamos de E.U ciento cinco mil seiscientos millones de dólares, es decir 2,3% más que en 1993.

Referente a la inversión extranjera, la certidumbre en el acceso a mercados de E.U y Canadá que brinda el TLC, ha hecho incrementar las oportunidades de inversión en México para las empresas tanto mexicanas como extranjeras. E.U es la principal fuente de inversión extranjera directa para México. Entre 1999 y el 2003 se invirtieron ochenta y un mil millones de dólares, de los cuales el 43% se fue al sector servicios (hoteles); el 40% se fue a la industria manufacturera, es decir, a la diversificación y sofisticación de la planta productiva de México.

Las exportaciones totales se encuentran mejor detalladas en siguiente cuadro 4.0, el cual muestra, todo lo que se ha venido haciendo a lo largo del análisis de 1993 al 2003, referente al estudio de las exportaciones mexicanas, se puede distinguir que el periodo de mayor auge en este lapso de tiempo fue en el año 2000 con una cantidad de 166,120,737.0 md, mostrando una baja hacia el año de 2003 con 79,296,048.0 md.

Cuadro 4.0
EXPORTACIONES TOTALES

Miles de Dólares

1993	51,885,969.0
1994	60,882,199.0
1995	79,541,554.0
1996	95,999,740.0
1997	110,431,498.0
1998	117,539,294.0
1999	136,361,816.0
2000	166,120,737.0
2001	158,779,733.0
2002	161,045,980.0
2003	79,296,048.0

FUENTE: BIE (Banco Información Económica), INEGI,

En 2003, el déficit asciende a 14,500 millones de dólares, es decir, 4.3 veces el presupuesto federal para el campo en ese mismo año.¹⁵

Sin embargo, al tiempo que se aceleraron las exportaciones, crecieron en la misma medida y aún más las importaciones.

En el estudio del TLCAN sobre el comercio exterior mexicano es comprensible por ser este acuerdo uno de los eventos económicos e institucionales más importantes de la última década.

¹⁵ Pickard Miguel, Adital, los efectos del tratado de libre comercio de Norteamérica (tlcan) sobre el desarrollo rural, CIEPAC - Centro de Investigaciones económicas y políticas de acción comunitaria, septiembre 21 de 2004.

CONCLUSIONES

La evidencia empírica de las exportaciones mexicanas después del TLCAN, México triplicó sus exportaciones entre 1993 y el 2003 de 151,900md a 164,900md. Mientras que sus importaciones se incrementaron a un 161% (65,400md a 170,000md). En el 2003, México fue el tercer receptor de inversión extranjera directa entre los países en desarrollo y el primero en América Latina.

Las cifras hablan por sí solas y vienen acompañadas de cientos de miles de mexicanos empleados para trabajar sobre esta base exportadora. Obviamente, no se puede hablar de esta amplitud de números sin pensar en el cambio que México ha sufrido en su infraestructura.

También es preciso mencionar que las exportaciones mexicanas son absorbidas por Estados Unidos el principal socio comercial sin hacer de lado otros tratados firmados. La apertura comercial permitió la expansión económica que se venía venir en las exportaciones tiempo atrás de los años 80's.

Las ramas más sobresalientes a partir de la liberalización comercial son: manufacturas, maquiladoras, extractivas, agropecuarias, no petroleras; con esta información disponible la exportación petrolera deja de ser el principal producto a exportar. Aunque la totalidad de exportaciones dependen del crecimiento de Estados Unidos, es decir, si la economía norteamericana crece las exportaciones mexicanas crecen y viceversa.

Dentro de la rama de las exportaciones manufactureras la División VIII referente a productos metálicos, maquinaria y equipo creció en 21.4%, ocupó el primer lugar en exportaciones con el 30.8%.

Se ha comentado con gran expectativa las exportaciones agropecuarias, es cierto que no tiene la suficiente protección por parte de la política económica, sin embargo ha mantenido un lento crecimiento de 1993 al 2003, este último periodo con mayor énfasis.

En síntesis las exportaciones totales mexicanas han crecido sin precedentes, pero como se ha mencionado antes las exportaciones mexicanas están sujetas al crecimiento de la economía Estadounidense.

Por que no se trata de dejar de exportar hacia Estados Unidos, sino aprovechar las ventajas que ofrecen los tratados, aplicar políticas existentes al desarrollo exportador para competir internacionalmente.

El esfuerzo de apertura de México se reúne entre los años 1999 y 2004. es cierto que se protege hasta 15 años a los sectores más sensibles, especialmente los agrícolas, también las otras partes lo hacen justamente en muchos productos de los que México es exportador, como el caso de los cítricos y las hortalizas.

4.0 CONCLUSIONES GENERALES

El comercio exterior permite que las naciones se especialicen en producir diferentes bienes y servicios con lo que el nivel de vida de la población aumenta para todos. Esta ventaja es mayor cuando se trata de países con mercados internos pequeños. Hoy día, sin embargo, aun naciones con amplia población y extenso territorio experimentan limitaciones en su desarrollo económico que tienen que ver con el sector externo¹.

Los hechos demuestran que el modelo del nuevo liberalismo, cumplido formalmente por nuestros gobiernos con el Consenso de Washington, es altamente benéfico para el capital corporativo y las élites de las naciones avanzadas, pero es totalmente adverso para las naciones atrasadas.

La realidad comprueba a toda inteligencia honesta que en nuestros países el liberalismo a limite y el desarrollo son incompatibles, por el simple hecho de que son procesos que se dan y generan dinámicas antagónicas. Esto se observa en materia de crecimiento, concentración del ingreso, desequilibrio externo, presiones a la baja en los salarios, depredación ecológica y muchos otros aspectos; la competencia abierta implica tecnología que no tenemos, alta intensidad de capital del cual carecemos, y una automatización que desplaza mano de obra, lo cual es exactamente lo contrario de lo que necesitamos.

Se ha argumentado sobre alternativas para organizar la modernización, globalidad y desarrollo, lo que en suma significa optar por formas de organización económica que garanticen el crecimiento, la inversión productiva y la estabilidad en lo económico; restaurar la viabilidad para las empresas nacionales; establecer límites para que el abuso de la libertad de mercado no obstruya el desarrollo; y adoptar nuevas reglas para participar en la globalización, preservando la riqueza natural y patrimonial de la Nación. Todo ello con un objetivo principal: el progreso social acelerado a partir del empleo productivo, la remuneración justa y la equidad redistributiva.

En el fondo lo que hay también entre defensores y opositores de los tratados de libre comercio, tal y como han sido celebrados hasta hoy, es una lucha entre dos visiones de lo que es el desarrollo. Una

¹ Baldeinelli, Exportar: el camino de los países que crecen, Ateneo, Argentina, 1990.

visión equipara el desarrollo a la expansión del capital, a la presencia de grandes empresas, particularmente transnacionales, y el empleo, tecnología y capitales que supuestamente aportan. Esta percepción es elitista y excluyente, y niega toda posibilidad de dirigir u orientar a la economía en beneficio de las mayorías de un Estado-nación y, mucho menos, incorporar su parecer. Es la famosa teoría del goteo de supuestos “beneficios” hacia la base, gracias a la actividad de la cúpula.

La otra visión, orientada a lo social, no se nutre solo por su oposición a lo anterior, sino por la constatación de que todos los países hoy llamados desarrollados, o del “Primer Mundo”, tuvieron una marcada mediación del Estado en la determinación de políticas que beneficiaran a amplios sectores de la población, por ejemplo, mediante políticas de industrialización y mediante la determinación de requisitos de desempeño para la inversión extranjera. Hoy el TLCAN niega al Estado la posibilidad de tener tales políticas o requisitos, truncando así el camino que todo país ahora desarrollado tomo para fortalecerse en lo interno antes de abrir sus fronteras. Ningún país hoy desarrollado tuvo que lidiar con el pesado freno que representan los TLC para nuestros países.

Se ha dicho en otras ocasiones. La expansión del comercio no es un fin en si mismo. En el mejor de los casos puede usarse el comercio con otros países para fortalecer las economías. Pero el comercio “libre” de toda restricción y revisión, el cheque en blanco extendido a las transnacionales para que hagan lo que quieran, producirá el efecto que ha tenido en México y que, nos atrevemos a afirmar, se repetirá en Centroamérica: el “libre” comercio no rectifica las desigualdades ya existentes, no las revierte y no las desaparece, mas bien, al contrario, las profundiza. Antes de liberalizar el comercio, necesitamos naciones y poblaciones sanas, educadas, y en condiciones de vida dignas, con economías sanas, orientadas al mercado interno o regional, generadoras de empleo, que ya no produzcan sangrías de mano de obra hacia el exterior. En esos casos, el comercio justo, que no “libre”, que compense las profundas asimetrías entre los países ricos y pobres, puede ser un elemento efectivo para una mayor prosperidad de la condición humana.

El sinnúmero de acuerdos comerciales suscritos por México, demuestra no ser una realidad para la economía mexicana; el TLCAN determinó una vinculación estrecha con Estados Unidos y Canadá, no obstante no se ha logrado una diversificación de

productos de exportación, ni un mayor número de empresas que en forma directa o indirecta exporten a la región de Norteamérica o a otros bloques comerciales.

En recientes entrevistas, funcionarios ligados a la economía y el comercio de México, indican que ante un mundo en recesión, la receta es el fortalecimiento del mercado interno, dando por sentado que en materia de exportación ya se cuenta con el entorno y los instrumentos más adecuados. No obstante, los más de quince años dedicados a crear una planta productiva para la exportación, requieren de mayor atención; y la justificación de un mundo en recesión, no seguirá vigente en el corto plazo, más aún si observamos experiencias como la de China, países de la Cuenca del Caribe y nuevos de Europa que están jugando un papel importante en el comercio mundial.

Descuidar el sector exportador se traducirá en crisis de empresas, pérdida de empleos y una mala imagen en los mercados en donde apenas se ha logrado un reconocimiento a la calidad de los productos mexicanos. El camino es arduo pues requiere revisar a fondo los tradicionales programas que acogieron a la exportación y a la industria maquiladora; delinear nuevas estrategias de negociación con nuestros principales socios comerciales para atenuar la agresividad comercial de países asiáticos y generar condiciones internas para lograr productos competitivos.

En síntesis, las exportaciones mexicanas tienen mucho camino por avanzar, no se trata de depender de un socio comercial, se trata de buscar soluciones para exportar productos mexicanos. Si bien es cierto, algunas ramas económicas no tienen la capacidad para exportar, pero se tiene capacidad de absorber en mínimo grado todos los determinantes que hacen posible llevar a cabo la exportación.

5.0 BIBLIOGRAFÍA

1. Alvear Acevedo Carlos y Ortega Venzor Alberto, TLC: marco histórico para una negociación, JYS, México, 1991, 315pp.
2. Andere E. y G. Kessel (comp.). México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio: impacto sectorial (México: McGraw Hill Interamericana de México, 1992).
3. Appleyard D.R y Field A.J., Economía Internacional, McGraw Hill, Colombia, 2003.
4. Arroyo Picard, Alberto, “Lecciones del TLCAN: el alto costo del ‘libre’ comercio (Resumen ejecutivo)”, RMALC, México, noviembre 2003.
5. Ayala Márquez David, El TLCAN a 10 años de distancia, Coyuntura del análisis publicado en Reporte Económico / La Jornada los días 15, 22 y 29 de marzo de 2004.
6. Bajo Oscar. Teorías del Comercio Internacional. Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1991.
7. Balassa Bela. A, Futuro comercial de los países en desarrollo, México, FCE, 1996.
8. Baldeinelli, Exportar: el camino de los países que crecen, Ateneo, Argentina, 1990.
9. Bailey John(compilador), Impactos del TLC en México y Estados Unidos: efectos subregionales del comercio y la integración económica, México, facultad latinoamericana de ciencias sociales, Georgetown University, 2003, p.p 439.
10. Bernard, A. and Jensen, J.B (1999), “Exceptional exporter performance: cause effect, or both?”, journal of international economics 47, 1-25.
11. Beteta Ignacio, Intermundo ejecutivo: un nuevo rostro, 1999 - 2000, tomo II, Ed. Grupo internacional, México.
12. Bhagwati, Jagdish N. Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes (Cambridge: Ballinger para el National Bureau of Economic Research, 1978).
13. Borja Tamayo, “Para evaluar al TLCAN, TEC de Monterrey, Ed. M.A Porrua, México, 2001.

14. Caballero Emilio El tratado de Libre Comercio México* EUA* Canadá, Beneficios Y Desventajas/ / Editorial Diana/ México/ 1er. Edición/ 1991, pp.89.
15. Calderon Salazar, Jorge A., "Diez años del TLCAN: balance inicial", en economía informa, No. 327, junio 2004, Facultad de economía, UNAM, México. Carnegie Endowment for International Peace, "NAFTA's promise and reality", 2003
16. Cárdenas E, Ocampo A. y Rosemary Thorp, "La era de la exportaciones latinoamericanas, f.c.e, México, 2003.
17. Cardero Maria Elena, Crecimiento de las exportaciones, ¿ y el crecimiento económico?, presentación.
18. Casares, El sector exportador y la teoría del crecimiento endógeno, comercio exterior, Vol. 49, núm. 5, mayo, 1999.
19. Casar Pérez, J.I., et al., Organización Industrial en México, México Siglo XXI editores, 1990.
20. Castro Suárez Pedro, Teorías de desarrollo crítico a la teoría de la CEPAL, 1992, Lima Perú, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
21. CEPAL, Globalización y Desarrollo, CEPAL, Santiago de Chile, 2002.
22. CEPAL, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Informe 2003, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2004.
23. Cervantes González Jesús A, Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana, comercio exterior, Vol. 46, marzo, núm. 3, 1996.
24. Cevallos Romero Marco, ALCA y los Tratados de Libre Comercio (TLC): Significación histórica, alcances y desafíos para la integración andina, Universidad Andina Simón Bolívar.
25. Chávez Gutiérrez, Las grandes empresas en el comercio exterior de México, 1983 – 1994, comercio exterior, Vol. 46, abril, núm. 4, 1996.
26. Chimal Torres Ma. Elena, ¿Nos debe preocupar la evolución de las exportaciones en México?,
27. Dávila Alejandro, México-Estados Unidos: Aranceles a la importación en la perspectiva de un acuerdo de libre comercio, mimeo, Coahuila, 1990.
28. De la Fuente en "Trade Policy and Export Activity in the Mexican Manufacturing Sector", Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development, Working Paper núm. 54, julio de 1990.

29. Díaz Garcés Daniel G. , Análisis de las Funciones de Importación y Exportación de México 1980-2000, BANCO DE MÉXICO, Dirección General de Investigación Económica, Documento de Investigación No. 2002-12, Diciembre de 2002.
30. Domínguez Villalobos Lilia y Brown Grossman Flor. "Estructura de Mercado de la Industria Mexicana" Un Enfoque Teórico y Empírico. Ed. Miguel Angel Porrúa, Facultad de Economía, UNAM, México 2003.
31. Dussel Peters Enrique. "La Economía de la Polarización" Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas (1988 - 1996). Ed. Jus, Facultad de Economía, UNAM, México 1997.
32. Escarcega Aguirre Irma, Comportamiento exportador de la empresa en la industria manufacturera mexicana, Tesis de Maestría en Economía-UNAM, Facultad de economía, , México, 2002, pp.74.
33. Esponda H.Edmundo, Tesis: "Los tratados del Comercio y la centralización de las exportaciones mexicanas hacia E.U.A", 2003, México, C.U
34. Fujii, Gambero Gerardo y Loría Eduardo. "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México" en revista de comercio exterior, febrero de 1996.
35. Furtado Celso, Teoría y Política del desarrollo económico, siglo XXI, México,1999, pp.201-208.
36. Ganuza Enrique, Morley Samuel, Sherman Roninson y Rob Vos, ¿Quién se beneficia del Libre Comercio?: Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90, PNUD – Alfaomega, Colombia, Mayo 1994, p.p 564.
37. Gaviria Alejandro U., LOS EFECTOS SOCIALES DEL TLC, 2005, CEDE, Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
38. Gazol Sánchez, Antonio, "En torno al agotamiento del TLCAN", en economía informa, No. 327, junio 2004, Facultad de economía, UNAM, México.
39. Girón Alicia, Ortiz Edgar y Eugenia Correa (compiladores), "Integración Financiera y TLC: retos y perspectivas", siglo XXI, México, 1995, pp.477.
40. Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaria de Economía e INEGI, comercio exterior de México, 2004.
41. Guillén Arturo, Las estrategias de los gobiernos de América del Norte en el marco de las negociaciones del ALCA, La Chronique des Amériques, No 27, 2005, Université du Québec à Montréal .

42. Haneine Ernesto, Sustitución de Exportaciones, Diana, México, 1987, 231pp.
43. IIEc – UNAM, 16-28 de marzo de 1995, Vol. 1, ejemplar 2, Momento Económico, Boletín electrónico, MÉXICO, SECTOR EXTERNO
44. INEGI, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México, 2005
45. Kessel Georgina, LIBERALIZACION COMERCIAL Y CRECIMIENTO ECONOMICO, en México al filo del año 2000. México, ITAM, 1989. pp. 171-184
46. Kessel Georgina (Compiladora) Lo negociado del TLC Un análisis económico sobre el Impacto Sectorial del tratado trilateral de comercio ITAM/ McGraw-Hill/ México/ 1er. Edición/ 1994.
47. Krugman Paul. "Teoría del comercio internacional", Ed. McGraw - Hill, 1996.
48. López Isch Edgar, Tratados de Libre Comercio, Quito, agosto de 2004.
49. López Julio, "Ventajas comparativas, crecimiento y comercio exterior de México", investigación económica, No 222, 1997.
50. López G. Julio, Reformas Económicas en México 1982-1999: El Empleo Durante las Reformas Económicas, CEPAL/ Estrategia y análisis económico, lecturas no.92, trimestre económico, FCE, 2000, pp.312-333.
51. López G. Julio, Cruz M. José y Verónica de Jesús R., "México y los Países de Industrialización reciente en el Mercado Norteamericano, 1985-2000, Economía, UNAM, vol.2. núm.6,2002, pp.102-126.
52. Loría Eduardo, Efectos de la apertura comercial en LA MANUFACTURA MEXICANA, 1980-1998, 22 de julio de 1999, Mayo 1990-julio 1999.
53. Lozano Olivera Guillermo, La pequeña industria en el proceso de reestructuración industrial y desconcentración territorial en el mundo y México, Investigación Económica, vol. LVII:220, abril-junio de 1997, pp.67-95.
54. Mendoza Eduardo José, Liberalización Comercial y Elasticidad del tipo de cambio real efectivo de las importaciones y exportaciones manufactureras mexicanas, Investigación Económica, vol. LIX:228, abril-junio de 1999, pp.97-142.
55. News of the Uruguay Round of multilateral Trade Negotiations, Washington, noviembre, 1990.

56. Novelo Urdanivia Federico, *Hacia la evaluación del TLC*, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2002, pp.165.
57. Padilla Alberto, *RESULTADOS DEL TLC EN MÉXICO: ¿QUIÉNES GANARON Y QUIÉNES PERDIERON?*, Guayaquil, Ecuador, MiPYMES Ene - Feb 2006. Año 4 #19, viernes, 03 de marzo de 2006
58. Pickard Miguel, Adital, *los efectos del tratado de libre comercio de Norteamérica (TLCAN) sobre el desarrollo rural*, CIEPAC - Centro de Investigaciones económicas y políticas de acción comunitaria, septiembre 21 de 2004.
59. Ramírez Figueroa Brenda (tesis), *"Efectos del TLC sobre las exportaciones manufactureras"*, 1999.
60. Rojas Palma Paola, *Todito e, económico, artículos especiales*, 11 de octubre del 2006.
61. Ruiz Nápoles, Pablo, *"El TLCAN y la balanza comercial de México"*, en *economía informa*, No. 327, junio 2004, Facultad de economía, UNAM, México.
62. Salgado Flores José, *La política comercial en México, 1988-1994: Efectos y opciones*, *Economía teoría y práctica*, nueva época num. 6, 1996
63. Soto Acuña Víctor y Myrna Alonzo Calles, *"La Integración Desigual de México al TLC"*, Antonio Gramsci, RMALC, México, 2000, pp. 257.
64. Suárez Castro Pedro, *Teorías del Desarrollo, crítica a la teoría de la CEPAL*, Lima Perú, UNMSM, 1992.
65. Teillery Castaingts Juan, *La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN, comercio exterior*, Vol 46, marzo, 1996.
66. Tirole, Jean, *"La Teoría de la Organización Industrial"*, Ariel, Barcelona, 1990.
67. UNITE c/datos de Secretaría de Economía y Banxico, 2004
68. Ugalde Valdés José Luis, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: Una visión sectorial a cinco años de distancia*, Tomo I, Senado de la República LVII Legislatura, agosto 2000, México, p.p 582.
69. Unger Kurt, *"Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional"*, El Colegio de México, FCE, México, 1990.

70. Unger Kurt y Consuelo Saldaña, “Las economías de escala y de alcance en las exportaciones mexicanas más dinámicas”, *El trimestre Económico*, México, vol. LVI, núm. 222, 1989.
71. Vega Campos Juan, *Mercado Externo: Parte Medular de la estrategia de integración subordinada de la economía mexicana al imperialismo, Teoría y Práctica*. Órgano de Teoría y Política del Comité Central del Partido Popular Socialista de México.
72. Villareal René, *Sistemas de Innovación: América Latina Frente al Reto de la Competitividad: Crecimiento con Innovación*, Número 4 / Septiembre - Diciembre 2002.
73. Zarsky, Lyuba y Kevin P. Gallagher, “NAFTA, foreign direct investment, and sustainable industrial development in Mexico”, *Americas Program, Interhemispheric Resource Center*, enero 2004.