



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN**

**El Recinto Fiscalizado Estratégico:
Un Mecanismo para exportar**

SEMINARIO CURRICULAR

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:
SHAROT LIZZETH PEDROZA RESENDIZ**

ASESOR: LIC. MARIA TERESA CORREA FLORES

FEBRERO/2008.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A la vida misma por enseñarme lo maravilloso que es sentirse vivo al lado de lo que te hace vivir; a mi maravillosa y grande familia que está conmigo siempre; a los maestros de la vida; a mis oportunos y maravillosos seres a los que llamo amigos, al hombre que me enseñó a sentir y a vivir amando con el dolor, pero sobre todo a lo único que no está conmigo y siempre está presente; a todos ellos mil gracias.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1 ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS VENTAJAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER	
1.1 Las ventajas competitivas para Michael Porter.....	8
1.2 Definición de la estrategia competitiva de una empresa en la actualidad.....	14
1.3 El sistema diamante de Porter.....	16
1.3.1 Condición de factores.....	17
1.3.2 Condición de la demanda.....	18
1.3.3 Empresas relacionadas y de apoyo.....	19
1.3.4 Competencia o rivalidad interna.....	20
1.3.5 Condiciones finales del sistema diamante.....	21
1.3.6 Variables auxiliares.....	22
1.4 Etapas del desarrollo competitivo.....	24
1.4.1 La dotación de factores como impulsores de la economía.....	24
1.4.2 Inversión como impulsora de la economía.....	24
1.4.3 Innovación como impulsora de la economía.....	25
1.4.4 Riqueza como impulsora de la tecnología.....	25
1.5 La cadena de valor.....	31
CAPÍTULO 2 LA APERTURA COMERCIAL Y LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	
2.1 Apertura comercial.....	38
2.2 El caso de México.....	41
2.2.1 Desarrollo de las políticas públicas 1982-2006.....	43
2.2.2 Proceso de liberación comercial.....	54
2.2.3 Los tratados comerciales de México.....	63

CAPÍTULO 3 EI RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO [RFE] Y LAS EXPORTACIONES

3.1	Antecedentes.....	79
3.2	Definición.....	80
3.3	Objetivo.....	82
3.4	Marco legal.....	83
3.5	Habilitación de recinto fiscalizado estratégico.	85
3.5.1	Evaluación financiera.....	86
3.5.2	Evaluación económica.....	86
3.5.2.1	Identificación de mercado.....	87
3.6	Beneficios económicos.....	90
3.6.1	Mayor ingreso de divisas por incremento de exportaciones.....	90
3.6.2	Mayor consumo de bienes y servicios en el mercado nacional.....	90
3.6.3	Ahorro de costos por simplificación de trámites aduanales.....	91
3.7	Recintos fiscalizados estratégicos autorizados.....	91
3.8	El recinto fiscalizado estratégico puerto Chiapas.	95
3.8.1	¿Por qué Chiapas?.....	95
3.8.1.1	Principales características.....	96
3.8.1.2	Ubicación geográfica estratégica.....	98
3.8.1.3	Infraestructura moderna y en desarrollo.....	100
3.8.2	Parque industrial puerto Chiapas.	103
3.8.3	Oportunidades de Inversión.....	105
3.9	Posibilidad de que se habiliten más recintos fiscalizados estratégicos en el país.....	105
3.10	Ventajas que representa el recinto fiscalizado estratégico.....	108
3.10.1	Oportunidades de inversión.....	109
3.10.2	Ventajas fiscales.....	109
3.10.3	Ventajas en la operación aduanera.....	110
3.10.4	Ventajas comparativas.....	111
3.10.5	Ventajas competitivas.....	111
	CONCLUSIONES.....	113
	BIBLIOGRAFÍA.....	116
	ANEXO A.....	121

INTRODUCCIÓN

La siguiente investigación analiza un nuevo régimen de exportación, denominado Recinto Fiscalizado Estratégico, (RFE) que, como un reciente mecanismo de exportación, plantea; diversas posibilidades de creación y sostenimiento de ventajas competitivas, respecto de los demás programas con los que cuenta el gobierno para ofrecer a los exportadores mexicanos.

El presente trabajo centra su objetivo en determinar si este reciente esquema, dotará de los mecanismos necesarios para promover la competitividad de las empresas mexicanas que se encuentren planeando incorporarse al mercado internacional y aprovechar con ello los numerosos beneficios que ofrece esta nueva modalidad que adicionalmente aprovecha las ventajas que se presentan en los diversos tratados y acuerdos firmados por México con los diferentes socios comerciales.

La siguiente investigación se conforma por tres capítulos, el primero de ellos, centra su atención en desarrollar algunos puntos de *la ventaja competitiva*, de Michael Porter, que permiten comprender el contexto en que surgen las ventajas competitivas, las cuales al encontrarse aplicadas dentro de un régimen como el recinto fiscalizado estratégico, permiten realizar las capacidades de las empresas y sustentan el marco teórico del trabajo.

El segundo capítulo, analiza el proceso de apertura comercial que vive el país, a partir de la década de los setentas, y que es justamente el antecedente más inmediato que dio origen a un régimen como el RFE, debido a que dicha apertura promovió de manera directa la inserción de México, en el contexto Internacional y con ello creó la necesidad de programas habilitados por el gobierno que permitieran la comercialización de los productos mediante nuevos programas para la exportación e importación temporal de las mercancías.

El capítulo tres desarrolla las generalidades del recinto fiscalizado estratégico. Este apartado también describe el caso del recinto fiscalizado estratégico de Chiapas, con el fin de presentar un estudio más práctico y señalar los beneficios que presenta la exportación a través de este mecanismo promoviendo así la competitividad de las empresas exportadoras mexicanas.

Y finalmente se presentan las conclusiones.

CAPÍTULO 1

**ASPECTOS TEÓRICOS DE LAS
VENTAJAS COMPETITIVAS**

MICHAEL PORTER

1.1 Las ventajas competitivas para Michael Porter

Hace ya muchos años los primeros teóricos se preguntaban por qué las naciones comerciaban entre ellas, y en respuesta a este planteamiento surgió la teoría de la *ventaja comparativa*; que trataba de explicar los beneficios del libre comercio entre las naciones, dichas suposiciones teóricas, permitieron el desarrollo de esta misma teoría constituida con el fundamento de que: *“El comercio libre es bueno y todo cuanto lo entorpezca (los aranceles aduaneros, las cuotas y otras medidas proteccionistas) es malo”*¹ (David Ricardo)

Pero la economía moderna demostró que la producción está sujeta a rendimientos decrecientes, ya sea en el corto o largo plazo, también lo estará a costos crecientes, según el bien que se esté produciendo y siendo así, este incremento (de los costos) anularía los beneficios de la *ventaja comparativa*.

Por lo que ante las suposiciones que David Ricardo había formulado sobre los beneficios de la teoría de la ventaja comparativa; *“es un enfoque útil para estudiar el proceso comercial, en términos generales, pero que no constituye en lo absoluto una panacea que explique el proceso mucho más complicado de la internacionalización de la producción mundial”*²

¹ Teoría del Comercio Internacional. Parte VII. *La Economía Mundial*. México, Ed. UNAM, 1990. P. 398.

² *idem*.

En respuesta a ello el economista sueco Eli Heckscher y su discípulo Bertil Ohlin encontraron y realizaron los refinamientos necesarios y modernos de la teoría de la *ventaja comparativa*, creando con ello la ampliación más conocida de la obra de David Ricardo; y de esta forma promovieron la creación de nuevas teorías que permitieron explicar esas mismas ventajas sólo que ahora cambiarían por nombre de *ventajas competitivas* y de significado puesto que, responderían principalmente a las necesidades de las empresas.

Michael Porter, uno de los teóricos que continuó con el desarrollo de la teoría de las ventajas comparativas señala que la competencia es el eje estructural del éxito o fracaso de las empresas, que a su vez son determinadas por la propiedad de las empresas.

Bajo este simple precepto desencadenó una serie de argumentos explicativos que pretendían encontrar los supuestos en los que descansa el origen o la causa de la competitividad entre las naciones teniendo como objetivo central el desarrollar un marco conceptual que sirviera para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, y en la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad.

El autor se cuestionó tres preguntas básicas; que le permitieron encontrar las premisas indicadas para el estudio que realizó.

- ¿Por qué tienen éxito algunas naciones en industrias internacionalmente competitivas?
- ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?
- ¿Por qué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

La respuesta a estas preguntas fueron la clave en el desarrollo del trabajo que Porter realizó, al considerar que el nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difieren ampliamente de industria a industria; reconociendo que las empresas generan y conservan sus ventajas competitivas primordialmente a través de la innovación tecnológica y que, las empresas que crean ventajas competitivas en una industria en particular, son las que constantemente mantienen un enfoque innovador, oportuno, agresivo y que además explotan los beneficios que esto les genera, por lo tanto considera que

“La ventaja Competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.”³

Existen dos tipos de Ventajas Competitivas:

- *El Liderazgo de costo.*
- *Diferenciación.*

³ Porter, Michael E. *Ventaja Competitiva Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. 14ª ed. México, Ed. Editorial Continental S.A. de C.V. 1997. P. 20.

La ventaja competitiva puede verse favorecida por las relaciones que surgen mediante las unidades de negocios, ya que éstas son los medios esenciales por los cuales una empresa diversificada crea valor y plantea los cimientos de una estrategia empresarial.

Para que las empresas puedan gozar de una estrategia que le permita crear ventajas competitivas, tienen que comprender ampliamente las reglas de competencia, éstas se aplican para cualquier sector industrial ya sea nacional o incluso internacional que se encuentre produciendo bienes y servicios.

Las reglas de competencia se encuentran bajo las siguientes *figuras competitivas*:

- La entrada de nuevos competidores
- La amenaza de sustitutos
- El poder de negociación de los compradores
- El poder de negociación de los proveedores
- La rivalidad entre los competidores existentes.

Es importante señalar que las 5 figuras competitivas en equilibrio determinan que la utilidad sea mayor, tal es el caso de productos farmacéuticos, refrescos y edición de bases de datos; mientras que, las industrias que se concentran en solo una figura competitiva obtienen menores márgenes de utilidad; lo que a su vez influye directamente en los precios, costos e inversión. Por otro lado, los compradores influyen en los precios al existir un posible sustituto, debido a las exigencias del comprador, incluso la misma intensidad entre las empresas rivales induce a competir por precios y costos en otras áreas de trabajo como la publicidad y las ventas; finalmente la posibilidad de que entren más competidores

al mercado coloca en un límite a los precios y agrupa la inversión necesaria para desalentar a los nuevos participantes.

Es conveniente destacar que las cinco figuras competitivas que determinan la utilidad del sector industrial son la esencia de la estrategia competitiva en algunos sectores industriales.

Por lo tanto dichas figuras serán el referente inmediato para que las empresas adviertan los factores más importantes para la competencia y que puedan identificar las innovaciones estratégicas que sean necesarias para ayudar al mejoramiento de las mismas.

Para Porter, el satisfacer las necesidades del comprador puede ser un requisito para la obtención de la utilidad en un sector industrial. Sin embargo al estudiar la estructura del sector industrial encontramos que se cuestiona si la satisfacción al cliente, representa en si misma el éxito o el fracaso de la misma, al respecto Porter afirma que el satisfacer las necesidades del consumidor es un “prerrequisito” para la viabilidad de un sector industrial y de las propias empresas, con ello el comprador se compromete a la adquisición de bienes con precios elevados, aunque éstos excedan su costo de producción, de esta manera se asegura que sobrevivirá en el largo plazo. En respuesta a ello actualmente los ciclos de vida de los productos se vuelven cada vez más cortos, y las empresas en muchas ocasiones provocan la obsolescencia de sus propios productos. Además

la apertura mundial del comercio y la globalización o regionalización del mismo, hace que sea difícil sostener ventajas que en otro tiempo eran significativas.

Por otro lado, es más difícil tener productos singulares y los avances son difíciles de evitar; los proveedores de equipo transfieren tecnología a los competidores, al venderles las máquinas que otorgan ventajas.

Finalmente, las ventajas pueden ser conocidas fácilmente por la competencia si a ello le agregamos que las empresas están sujetas a presiones competitivas mayores, las guerras de precios son cada vez más frecuentes, las guerras de valor de los productos en los que los competidores dan calidad mayor a precios menores, aún a costa de sus utilidades, así como otras formas de competencia hacen casi imposible sostener por mucho tiempo una ventaja competitiva.

Es por ello que las ventajas competitivas resultan transitorias puesto que, muy pocas podrán mantenerse indefinidamente ya que, a través del tiempo van siendo remplazadas por otras. En algunos terrenos donde las maniobras competitivas se dan más lentamente, algunas empresas logran mantener sus ventajas por un período de tiempo relativamente largo.

Una gran ventaja competitiva, que en la actualidad obtiene excelentes resultados es la calidad pero es importante tener presente que las unidades gerenciales deben comprender que la creación y el mantenimiento de esta ventaja es un ciclo continuo.

De ahí que el autor destaca que la misión empresarial debe consistir en colocar obstáculos a la competencia para proteger las ventajas actuales con las que cuenta ya que es difícil que puedan ser sostenibles y para ello es necesario que primero seleccione una “Estrategia Competitiva” que le permita encontrar las opciones y condiciones más adecuadas y de esta manera coloque a los competidores en un nivel menor. Por lo que el siguiente apartado abordará las características y condiciones necesarias para la elección de una buena estrategia competitiva.

1.2 Definición de la estrategia competitiva de una empresa en la actualidad⁴

La estrategia competitiva busca obtener una posición ventajosa y sostenible en el largo plazo dentro de algún sector que permita obtener desarrollos en contra de los factores que determinan la competencia.

Pero para que esto ocurra, antes es necesario llevar a cabo una elección de esta estrategia, para lo que Porter considera 2 aspectos primordiales:

Primero el atractivo de los sectores industriales en el largo plazo en cuanto a su utilidad y los factores que la determinan. Es decir, no todos los sectores que existen en la industria ofrecen la misma oportunidad de lucro, por lo menos no

⁴ La Competitividad en la Empresa Mexicana, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas México, 1995.

sostenido en contra de la competencia existente en el sector, determinando que su ganancia es un ingrediente esencial para determinar la utilidad de la empresa.

En segundo lugar con respecto a la competitividad, los determinantes de una posición competitiva dentro de un sector industrial son cruciales dado que la estrategia competitiva se encuentra conformada por la actividad del sector industrial y la posición competitiva y que ninguna de las dos puede operar por si sola.

Es importante mencionar que la Estrategia Competitiva surge de la comprensión de las reglas de competencia que rigen a las cinco figuras competitivas: La entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustituto, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores existentes.

El sector industrial es el reflejo de los factores sobre los cuales la empresa tiene poca influencia y la estrategia competitiva puede hacer al sector industrial más o menos atractivo.

1.3 El sistema diamante de Porter⁵

El autor analizó, que la innovación se resumía en algo mundano e incremental, dado que el comportamiento constante de algunas empresas radica en que se encuentran innovando constantemente, mientras que otras, continúan trabajando con esquemas poco tecnificados; por lo que el objetivo central radica en identificar la causa y el por qué del el comportamiento de estas empresas en una búsqueda constante de generar ventajas competitivas en el largo plazo.

Porter sugiere que esto es debido en gran parte a las condiciones del entorno económico que una nación puede generar, de tal manera, que esto permita promover o impedir el desarrollo de las ventajas competitivas sostenibles en un periodo considerable y así gestarse dichas ventajas a través de cuatro factores:

Condiciones de los factores: Condiciones de la demanda: Empresas relacionadas horizontal y verticalmente y la Estructura y rivalidad de las industrias.

Los anteriores conforman un sistema denominado por Porter El Sistema Diamante, que además se encuentra complementado por dos variables auxiliares, que en conjunto, buscan determinar las mayores posibilidades que tiene una empresa de alcanzar el éxito. Porter insiste, en que no es necesario contar con condiciones favorables en todas las variables del sistema, para establecer ventajas competitivas en una industria.

⁵ *idem.*

1.3.1 Condición de factores

Una de las principales variables que constituye al sistema, es la condición de factores; en este sentido, Porter modificó el concepto de la teoría económica clásica, puesto que el concepto neoclásico de la dotación de factores (mano de obra y capital) se conoce de un modo dinámico y no estático. De tal forma que, se considera a la escasez como generadora de ventajas competitivas y a, la abundancia como una variable más relativa. Es decir, la abundancia al generar un estado más complaciente confirma que las desventajas contribuyen al éxito de las industrias por el impacto en las decisiones y estrategias que se llevan a cabo, de manera que, se genera la innovación y se vuelven particularmente más creativas e innovadoras.

De ahí que, la innovación de factores, se clasifique entre: Factores Generales versus Especializados, así como básicos versus avanzados.

Los generales, por lo regular son los comunes en las industrias, por lo que no pueden generar ventajas sostenibles en el largo plazo, mientras que, los especializados (infraestructura, investigación, educación y desarrollo de tecnología de punta), son exclusivos de cada industria por el tiempo que transcurre antes de poder generarlos y el acceso a ellos es más restringido, por lo que se aprecia cómo es que estos factores contribuyen a la creación de las ventajas en el largo plazo, mientras que, por su parte el desarrollo de los factores generales no requieren de la misma inversión, recursos humanos, infraestructura ni esfuerzo de manera que se vuelven más accesibles para el grueso de las industrias.

Por lo anterior, es recomendable que las industrias fomenten y desarrollen aquellas ventajas que sean sostenibles en el largo plazo, que le permitan elevar su competitividad.

Pero esta, no es una labor exclusiva de las industrias también, de los gobiernos; puesto que, en la medida de que esto se lleve a cabo, la integración de las economías más desarrolladas será posible y además permitirá que los mecanismos de comercialización de mercancías con el exterior se realicen de una manera más general, donde las condiciones de desventajas entre las naciones sean menores.

1.3.2 Condiciones de la demanda

El contar con una demanda local claramente identificada, representa un incentivo para el desarrollo de una posición ventajosa internacional, que promueva la introducción de nuevos y mejores productos con una mayor rapidez.

Se reconoce que la demanda se compone de tres elementos:

*Naturaleza de las necesidades de los clientes locales (nivel de identificación).

*Tamaño y patrón de crecimiento del mercado interno.

*Mecanismos a través de los cuales las necesidades de los compradores locales están relacionadas con las empresas internacionales.

Es decir, la cantidad demandada no es sólo una cuestión crucial, si no más bien la composición y características de la misma, permite la sofisticación de los productos, y la oportunidad de que éstos sean integrados al mercado, lo cual también depende de las características del propio mercado interno; dado que, un mercado sofisticado le permite a las empresas reconocer las necesidades específicas de sus compradores, lo que arroja el volumen y la dimensión de la demanda, de manera que pueda cubrirse y posteriormente exportarse.

1.3.3 Empresas relacionadas y de apoyo

El tercer factor lo genera lo que Porter denomina: clusters de empresas, surgen por las relaciones entre industrias y, representan una fuente importante de ventajas competitivas; puesto que, dichas relaciones benefician con la posición de sus proveedores. La importancia de esto, radica entre la interdependencia técnica que se crea entre las empresas que forman un cluster. De manera que, el éxito internacional de una industria genera efectos multiplicadores en la demanda de productos complementarios

1.3.4 Competencia o rivalidad interna

Uno de los factores más importantes del sistema diamante y, el último de ellos, se relaciona, con la rivalidad interna entre las industrias lo cual obliga a éstas a competir de una manera más agresiva e innovadora puesto que, la rivalidad determina la expansión de las empresas hacia otros mercados más rápidamente que en los países en donde esto no se lleva a cabo.

Adicionalmente, encontramos que; la rivalidad interna es por mucho más fuerte, que la competencia económica tradicional. La rivalidad internacional es la excusa perfecta, para la intervención gubernamental y el proteccionismo, mientras que en la rivalidad interna las reglas son aplicables para todas las industrias.

La intensificación de la competencia dentro de un mismo territorio, es debido, a la actitud de la gente y, a la estructura del capital, la primera, repercute en la motivación para trabajar y desarrollar habilidades, lo que influye directamente en las innovaciones, que a su vez, determinan la competencia interna.

1.3.5 Condiciones finales del sistema diamante

Los atributos del Diamante, al encontrarse reforzados entre si, este, se vuelve dinámico. Regularmente la condición de cada uno de los factores determina la armonización en su conjunto, de esta manera, reconocemos que, la esencia del Sistema Diamante, se mueve principalmente por la competencia interna y la concentración geográfica. La primera, al promover la innovación, consiste en la concentración de los factores, lo que acelera la interacción entre ellos, lo que significa que mientras la competencia sea mayor, mayor será la intensidad de factores, lo que se vera reflejado en los resultados de la economía en su conjunto.

Por todo lo anterior, podemos decir, que el Sistema genera, un entorno que, facilita la creación de empresas competitivas y, que promueve la agrupación de industrias globalmente competitivas que además, conducen hacia un efecto de cascada para las industrias estrechamente relacionadas vertical u horizontalmente, con una tendencia directa a la concentración geográfica, lo que promueve que la competencia se incremente y de esta manera, se agilicen los procesos de información y se acelere la dinámica del sistema.

1.3.6 Variables auxiliares

A) Gobierno

Tradicionalmente, al gobierno, se le concibe como un elemento que debiera proporcionar de los instrumentos que ayuden a las empresas líderes, sin embargo, como Porter lo plantea, el grado de intervención del gobierno y sus políticas son determinantes en la competitividad activa de un país.

Porter, indica que, no necesariamente el gobierno debe convertirse en el creador de estructuras e instituciones sociales individuales que no sean económicamente viables, si no poner énfasis en aquellas que se encuentran en conjunto y que, permitan la innovación hacia un entorno más competitivo.

El argumento de autor, descansa en definir; cual es el papel activo del gobierno, determinando, que este debe servir como un catalizador de la innovación y el cambio, forzando al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar los procesos de innovación.

Por lo que, debe concentrar su atención, influyendo en los factores del sistema diamante, creando un ambiente fértil, para el desarrollo de las industrias nacionales y hacerlas competitivas a nivel internacional.

El autor señala, que el gobierno debe enfocarse en la creación de factores especializados y avanzados, influyendo en las condiciones de la demanda con la

regulación de reglamentos más rígidos sobre productos, seguridad, medio ambiente y calidad; pues esto influirá en las decisiones de los consumidores.

Así mismo, el gobierno debe limitar cualquier cooperación; entre los competidores, debe más bien; promover tasas atractivas de inversión, que permitan la capacitación, la innovación de activos fijos. Y de alguna forma debe evitar las tendencias monopólicas, que promueven empresas ineficientes siendo esto un obstáculo para la innovación tecnológica.

B) Fenómenos fortuitos

Los fenómenos fortuitos, son aquellos que no pueden ser controlados, aunque sean los que proporcionen el mayor estímulo a la innovación. Dichos factores, crean los medios para que las empresas que desean ingresar a la industria lo hagan, o que tengan la posibilidad de convertirse en competidoras a nivel nacional.

Dichos fenómenos permiten que ocurran cambios en las posiciones competitivas, sin embargo, aunque los únicos factores que pueden formar el núcleo de las ventajas competitivas; son las innovaciones y las actitudes empresariales la formación inicial de estos, a menudo ocurren de manera fortuita.

1.4 Etapas del desarrollo competitivo

Mediante la aplicación de este marco conceptual, Porter identificó cuatro etapas del desarrollo competitivo de las naciones, a saber:

1.4.1 La dotación de factores como impulsores de la economía

En esta etapa, las industrias obtienen sus ventajas principalmente de la disposición de factores básicos de la producción (mano de obra no calificada, recursos naturales, clima), o bien de la competencia vía precios y la venta de productos primarios o materias primas. Este tipo de economía proporciona una base pobre para un crecimiento sostenible de la productividad. Pocas naciones rebasan esta etapa.

1.4.2 La inversión como impulsora de la economía

La nación obtiene sus ventajas de la inversión agresiva en una escala eficiente, de instalaciones y en tecnología extranjera. El país compite en productos estandarizados y sensibles al precio. En esta etapa, las empresas ya han desarrollado la habilidad de adaptar y mejorar la tecnología extranjera y vender, así, sus propios productos en mercados externos. Estas naciones tienden a favorecer la inversión y el crecimiento económico a largo plazo, en lugar del gasto en consumo y la redistribución del ingreso.

1.4.3 La innovación como impulsora de la Economía

En esta etapa todos los atributos del diamante interactúan y se apoyan mutuamente. En esto reside su mayor fortaleza. Las empresas que forman la industria y las empresas colaterales, no solamente copian y mejoran otras tecnologías, sino que, fundamentalmente, también son capaces de innovar en productos y procesos y crear tecnologías y procesos propios.

1.4.4 La riqueza como impulsora de la tecnología

Esta es una etapa declinante. Su fuerza motriz es la conservación de la riqueza en favor del status quo. Los niveles de inversión, la innovación y el cambio tecnológico no constituyen prioridades de la marcha de la economía. El rango de industrias en las que las ventajas competitivas son sostenibles, se estrecha significativamente. Las fusiones y adquisiciones florecen y proliferan. Las empresas extranjeras empiezan a disminuir su participación de mercado, y si esta tendencia no cesa, puede llevar a la economía al inicio de ciclo.

Puesto que *“La Competitividad se genera individualmente (a nivel microeconómico, industria o empresa), y no con base en agregados, o niveles macroeconómicos, como generalmente se tiende a pensar”*⁶. Por lo tanto, los esfuerzos en esta dirección deberán tomar como unidad a la industria o empresa y no a la nación. La competencia se gana o se pierde en industrias específicas. La competencia entre

⁶ Michael Porter, *op. cit.*, P. 54

miradas de empresas individuales, determina el estado que guarda la economía de una nación y su habilidad para progresar.

En el caso de las ventajas a largo plazo o ventajas competitivas sostenidas, existen de dos tipos básicos; las de costos básicos y de diferenciación, la suma de ambas son el resultado de la capacidad de una empresa de lidiar con las cinco figuras competitivas mejor que sus rivales, estas a su vez surgen de la estructura del sector industrial y todo en su conjunto lleva a tres Estrategias Genéricas, las cuales sirven para lograr el desempeño de: *el liderazgo de costo, la diferenciación y el enfoque* (es importante mencionar que dentro de la estrategia de enfoque hay una división entre enfoque de costo y enfoque de diferenciación).

Para entender un poco más al respecto Porter nos indica: *“La noción que fundamenta el concepto de estrategias genéricas, es que la ventaja competitiva esta en el centro de cualquier estrategia y el logro de las ventajas competitivas requiere que un empresa haga una elección”*⁷

Dado que si una empresa quiere una ventaja competitiva debe elegir el tipo de ventaja y el contexto en que lo lograra.

⁷ *idem.*

Las tres Estrategias Genéricas son:

- *Liderazgo de costo*
- *Diferenciación y*
- *El enfoque.*

Es importante acotar que la investigación sólo abordará el *liderazgo de costo* ya que esta parece ser como el mismo Porter lo señala: “*es tal vez la más clara de las tres estrategias genéricas.*”⁸ Aunque para efectos de entendimiento es necesario identificar claramente cada una de las estrategias genéricas.

La *diferenciación* por su parte como segunda estrategia genérica se lleva a cabo cuando una empresa busca ser única delante de un sector industrial con algunas variaciones que el consumidor toma muy en cuenta, lo que lo coloca en una exclusividad para la satisfacción de necesidades, esa exclusividad se ve traducida en un mayor precio.

Los medios de la diferenciación son particulares para cada sector ya que puede basarse en el mismo producto o en el sistema de entrega por el cual lleva a cabo sus ventas o su mercadotecnia.

Por su parte *el enfoque* como tercera estrategia genérica es muy distinta de las anteriores “porque descansa en la elección de un panorama de competencia estrecho”⁹ (se selecciona un grupo o sector industrial y encamina su estrategia a servir a este grupo excluyendo así a otro.)

⁸ *ibid.*, P. 30

⁹ *ibid.*, P. 32

Siguiendo con la estrategia genérica de liderazgo de costo y habiendo entendido a esta como la más clara, puesto que una empresa al proponerse ser el productor con menor costo dentro de la industria, en el supuesto de que la amplitud de la empresa será un determinante para su ventaja de costo.

El productor de bajo costo, debe encontrar todas las fuentes posibles que le ofrezcan ventajas de costo, dado que por lo regular estos productores venden sus productos sin adornos ya que colocan mayor énfasis en las ventajas de costo de todas las fuentes.

Ya que si una empresa puede lograr sostener el liderazgo, será el mejor siempre y cuando pueda mandar sobre sus precios o por lo menos tenga precios equivalentes o incluso por debajo de la posición de sus rivales lo que se traduciría en mayores retornos, (aunque es muy importante decir que un buen líder de costo no puede ignorar las bases de diferenciación)

Si su producto no es aceptable para la percepción del comprador el líder en costo se verá obligado a descontar los precios por debajo de sus competidores para lograr sus ventas.

Lo anterior puede incluso nulificar los beneficios de costos de los que anteriormente esa posición le había otorgado.

Incluso un líder en costo debe tratar de llegar a la paridad o proximidad en las bases de la diferenciación con respecto de sus competidores lo cual lo llevaría a ser un ejecutor promedio aunque su única ventaja sea el liderazgo de costo (dado que estas estrategias permiten la combinación de las tres diferentes estrategias genéricas) de esta manera bajo este último supuesto: La igualdad en la base de la diferenciación permite al líder de costos traducir su ventaja hacia utilidades mayores con respecto a sus competidores.

Esta misma igualdad en la diferenciación implica un descuento necesario en el precio para así poder lograr una participación aceptable en el mercado, por lo que no sobrepasa la ventaja en el costo y el líder de costo gana retornos en promedio.

Esta estrategia por lo general requiere que la empresa en cuestión sea líder, dado que al existir más de un líder de costo la rivalidad que se presenta es generalmente dura por que cada punto en el mercado es crucial, a menos de que una sola empresa disuelva y haga desistir a las demás.

Es muy importante recalcar que el costo se encuentra afectado fuertemente por la participación o interrelaciones; es decir, el liderazgo de costo y la diferenciación pueden además lograrse de manera simultánea puesto que la posición de mercado se encuentra determinada por: la participación en lugar del diseño del producto, nivel de tecnología u otros factores, es decir si una empresa puede lograr establecer una ventaja en la participación de mercado, las ventajas de

costos en la participación de algunas actividades permiten que la empresa incurra en costos añadidos y que mantenga su liderazgo en el costo neto incluso la participación reduce el costo de diferenciar en relación a los competidores.

Puesto que cuando se relaciona el liderazgo de costo y la diferenciación cuando hay interrelaciones entre los sectores pueden lograrse ambos, aunque las mismas interrelaciones pueden hacer que descienda el costo de la diferenciación e incluso sobrepasar el costo más alto de está; sin embargo el surgimiento de ambas estrategias genéricas siempre es vulnerable ante competidores capaces.

Al introducir una empresa una innovación relativamente importante puede permitirle a la empresa bajar el costo a través de incrementar la diferenciación al mismo tiempo y tal vez de esta manera poder lograr ambas estrategias al mismo tiempo.

Un ejemplo muy claro sería la introducción de una nueva tecnología para el sistema de información, para así poder administrar la logística, estas nuevas prácticas innovadoras sin relación con la tecnología podrían tener de hecho el mismo efecto, por otro lado las mismas relaciones corporativas con los proveedores pueden lograr reducir el costo de los insumos y mejorar la calidad de los mismos.

Después de haber estudiado detenidamente las características de la ventaja competitiva y de la estrategia competitiva, toca el turno al estudio de este último apartado que pretende desarrollar los componentes de la cadena de valor para entender las actividades de competencia de cualquier industria y analizar las

bases de organización muy similares a las que operan en el Recinto Fiscalizado Estratégico.

1.5 La Cadena de valor

La cadena de valor para las empresas de cada sector industrial, puede reflejar sus estrategias y sus éxitos dado que esta puede hacer una enorme diferencia en el panorama competitivo entre los competidores porque representa una ventaja competitiva potencial puesto que el servir a un solo sector industrial permite que una empresa ajuste su cadena de valor a ese seguimiento y obtenga con ello costos más bajos y así poder servir a ese segmento en comparación de sus competidores.

Es importante decir que para la cadena de valor y en general para toda la ventaja la integración en las actividades que desarrolla la empresa juega un papel muy determinante, puesto que el hecho de competir en sectores industriales que están relacionados con cadenas de valor coordinadas puede apartar una ventaja debido a la interrelación entre las actividades.

Una empresa puede tener un panorama más amplio realizando coaliciones con otras empresas y disfrutar de los beneficios que ello le ofrece.

“Las coaliciones son alianzas a largo plazo con otras empresas que carecen de consolidaciones directas como riesgos compartidos, permisos y acuerdos de provisión. Las coaliciones implican coordinar o compartir las cadenas de valor con socios de coalición que amplía el panorama efectivo de la cadena de la empresa”¹⁰

Es importante aclarar por qué un análisis de la cadena de valor y no uno de valor agregado, la respuesta es porque es la forma adecuada de examinar una ventaja. El valor agregado (precio de venta menos el costo de la materia prima) es normalmente el esquema utilizando para el análisis de costos sin embargo, este no es una base sólida para este análisis, puesto que no sabe distinguir las materias primas de los insumos comprados que se utilizan en las actividades de una empresa, de igual manera el comportamiento de los costos en las actividades de una empresa no puede ser entendido sin examinar de manera simultánea los costos de los insumos necesarios para lograrlo y además el valor agregado no realiza la unión entre la empresa y sus proveedores (lo que puede incluso reducir el costo).

Cada cadena de valor de una empresa se encuentra compuesta con actividades genéricas que se encuentran conectadas en formas muy características, es decir, la cadena genérica demuestra como una cadena de valor puede ser construida para una empresa reflejando con ello las actividades específicas que desempeña una empresa al producir, diseñar, llevar al mercado y apoyar a sus productos los cuales se encuentran eslabonadas unas con otras a las actividades de sus proveedores, canales y compradores que afectan directamente a la ventaja competitiva.

¹⁰ *ibid.*, P. 52

Es decir, una cadena de valor se compone principalmente de las actividades que una empresa realiza para un sector industrial en particular (al cual Michael Porter denomina como la unidad de negocios).

Incluso las empresas de un mismo sector industrial pueden contar con cadenas de valor muy similares pero como veremos en realidad difieren y no suelen ser iguales dado que las diferencias entre las cadenas de valor de los competidores son una fuente clave de las ventajas competitivas, esto puede variar para los artículos que son diferentes si sus compradores son diferentes e inclusive si sus canales de distribución lo son.

Ahora bien *“en términos competitivos el valor es la cantidad que los compradores están dispuestos a pagar por lo que una empresa les proporciona”*¹¹ dicho valor se mide por el ingreso total (que es más un reflejo de el alcance que tiene el producto en cuanto a su precio y al número de unidades que puede vender.

Es decir una empresa será lucrativa si excede los costos que se emplearan en crear el producto, creando así valor para los compradores que puedan exceder el costo. *“El valor en lugar del costo”*¹² debe ser utilizado para analizar cuál es la posición competitiva ya que por lo general las empresas incrementan costos para imponer un precio mayor (por medio de la diferenciación.)

¹¹ *ibid*, P. 26

¹² *ibid*, P. 27

La cadena de valor se encuentra constituida por las actividades del valor que son aquellas actividades diferentes física y tecnológicamente que lleva a cabo una empresa y es por medio de esto que una empresa crea producto valioso para sus compradores, esto es por el lado del valor, puesto que por el lado del margen, encontramos que la cadena del valor es por parte del proveedor.

Cada actividad del valor emplea insumos comprados: *recursos humanos* (mano de obra y administración) también crea y utiliza la *interacción* (los datos del comprador como parámetro de desempeño y estadísticas que expliquen las fallas del producto). Estas actividades también pueden crear activos financieros como cuentas por cobrar o por pagar.

Las Actividades del Valor se dividen en dos tipos:

- Actividades Primarias.
- Actividades de Apoyo.

Las primeras son las relacionadas en la creación física del producto en su venta y transferencia al comprador, y la asistencia después de la venta esta actividad a sus vez dividen en cinco categorías genéricas.

Las actividades de apoyo sustentan a las primarias y ambas se apoyan para proporcionar insumos (comprados) recursos humanos y varias funciones de la empresa.

Por lo tanto las actividades de valor son los pilares discretos de la ventaja competitiva. La misma cadena de valor en su definición más ambigua es una teoría sobre la empresa que considera a la misma como un conjunto de funciones de producción discretas pero relacionadas entre si. La formulación de la cadena de valor se enfoca en aquellas actividades que crean valor con las que se determina su costo.

Finalmente las cinco categorías genéricas de las actividades primarias; relacionadas con la competencia en cualquier industria:

- **Logística Interna:** Las actividades asociadas con el recibo, almacenamiento y diseminación de insumos del producto, como manejo de capitales, almacenamiento, control de inventarios, programación de vehículos y retorno a los proveedores.
- **Operaciones:** Actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento del equipo, pruebas, impresión u operaciones de instalación.
- **Logística Externa:** Actividades asociadas con la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los compradores como almacenes de materiales terminadas, manejo de materiales, operación de vehículos de entrega, procesamiento de pedidos y programación.
- **Mercadotecnia y Ventas:** Actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los compradores pueden comprar el producto e inducirlos a hacerlo como publicidad, promoción, fuerza de venta, cuotas y precio.
- **Servicio:** Actividades asociadas con la prestación del servicio para realizar o mantener el valor del producto como la instalación, reparación, entrenamiento, repuesto y ajustes del producto.

Cada una de las categorías puede ser vital para la ventaja competitiva dependiendo del sector industrial. Para un distribuidor, la logística interna y externa son las más críticas. Para una empresa que proporciona el servicio en sus premisas como un restaurante o un minorista, la logística externa pueda casi no existir y ser las operaciones, la categoría vital. Para un banco metido en préstamos empresariales, mercadotecnia y ventas son una clave para la venta a través de la efectividad de llamar a los funcionarios y a la forma en que los préstamos se empaquetan y valoran, el servicio representa una fuente clave de ventaja competitiva. Sin embargo, todas las categorías de las actividades primarias estarán presentes hasta ciertos grados y jugaran algún papel en la ventaja competitiva.

CAPÍTULO 2

**LA APERTURA COMERCIAL Y LOS
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

2.1 Apertura comercial

En la actualidad existen múltiples aproximaciones en torno al fenómeno de la globalización, y de lo que esta palabra significó cuando fue acuñada alrededor de 1970, para tratar de sintetizar una serie de tendencias que venían produciéndose a nivel mundial, de tal forma que a continuación solo se exponen algunos ángulos del termino; debido a las múltiples connotaciones que involucra.

En la opinión de Sivio Baro, el termino tiene origen en un proceso técnico económico ligado al desarrollo del sistema capitalista mundial, donde la globalización constituye un periodo de desarrollo, que adjunta una tendencia hacia la internacionalización y homogeneización del sistema; de tal forma que se traspasan las fronteras de lo económico y se abren los diversos campos internacionales.

Adicionalmente, el autor Francois Houtart, opina que este proceso se encuentra caracterizado por la alta velocidad en los procesos que lo determinan, mediante algunos mecanismos entre los cuales destacan:

- Establecimiento de redes mundiales, sin nacionalidad determinada.
- Progreso de los transportes y las comunicaciones.
- La especulación financiera.
- La alta concentración de la información técnica y financiera.

Es decir, la globalización significa que los países y regiones del mundo se encuentran hoy más integrados a la economía internacional que en el pasado. Las reformas comerciales y financieras han disminuido las barreras al comercio exterior, mediante la reducción de las tarifas a las importaciones y de su dispersión. Por otro lado las reformas financieras originaron un proceso de apertura internacional del mercado de capitales, lo cual coincide con fuertes entradas de capitales externos. La desregulación de los mercados por su parte redujo la intervención directa del Estado en las áreas del comercio, finanzas y trabajo teniendo como resultado una menor protección a los mercados de bienes y de trabajo con el objetivo de mejorar la eficiencia y otorgar mayor importancia a los mecanismos de mercado en la asignación de recursos.

Este proceso, abrió nuevas oportunidades para la creación de puestos de trabajo y afectó los determinantes del empleo y los salarios. Los cambios en la demanda agregada requirieron una mayor capacidad de adaptación en la organización de los procesos de producción y de trabajo. De tal forma que la globalización al tener sus raíces en procesos económicos se constituye en un periodo en que la tendencia esta inclinada hacia la internacionalización y que tiene ciertas fuerzas que la determinan: como los gigantescos progresos de los transportes y las comunicaciones.

La tendencia generalizada que mostraron los países desarrollados hacia la liberación del comercio, la creciente internacionalización de las estrategias empresariales de producción y la distribución del avance tecnológico permitieron que se eliminan rápidamente los obstáculos al intercambio internacional de bienes

y servicios así como la movilidad de capital; de tal forma que la apertura comercial y la misma globalización; tal como lo indica Akio Morita: *“se acuño como termino para referirse a una situación en que las firmas trabajan en dos dimensiones al mismo tiempo: la global y la local”*¹

De tal forma que los cambios emitidos a nivel microempresa que también fueron modificados y se convirtieron en los ejes en que se asienta el actual proceso de apertura comercial que identifica ciertos procesos como:

- Un control más riguroso de la calidad y la utilización multipropósito del equipamiento
- La más íntima síntesis y conocimiento entre las innovaciones y la producción

Dentro de esta misma dirección es importante decir que la apertura comercial y el término de la globalización se han venido utilizando en forma coloquial para tratar de expresar una serie de tendencias presentes en la economía internacional iniciada a partir de la década de los 70s’.

La globalización dentro de su estrategia de interrelacionar los mercados, la fuerza de trabajo, las materias primas y los productos semi-terminados con base al aprovechamiento y conjugación de las ventajas competitivas a escala mundial, ha llevado a los gobiernos a la creación de mecanismos para facilitar el comercio en si mismo y dar paso a figuras que promuevan la exportación y comercialización de las mercancías, como el Recinto Fiscalizado Estratégico que dentro de sus

¹ Akio Morita. Citado por Baró Herrera Silvio. “Globalización y Relaciones Internacionales”. En: *Revista Aportes*. México, No. 5, mayo-agosto, 1997. Facultad de Economía de la BUAP. P. 51

instalaciones incorpora valor, liberalización y competitividad, como se verá más adelante.

2.2 El caso de México

Actualmente, el comercio internacional se ha convertido en la fuerza dominante de la economía mundial y su importancia en este apartado, en particular, surge desde comprender en qué momento comenzó la apertura comercial, para países como México por medio de los acuerdos y tratados comerciales.

La apertura comercial, involucra para el caso mexicano, el estudio del antecedente más inmediato que surge, a partir de que se experimentó un nuevo modelo de crecimiento “hacia fuera” iniciando en 1983 y que prevalece hasta la actualidad. Etapa que algunos autores califican como “circulo vicioso” (denominada así por los incrementos en las tasas de interés y alza de precios lo que conduce a presiones devaluatorias que al caer vuelven a impactar en los precios) es necesario comparar que durante el modelo de crecimiento “hacia dentro” [1940-1982] el dinamismo de la economía mexicana fue mayor, al del nuevo modelo que planteaba un mayor crecimiento y que, hasta la fecha este cambio ha sido poco significativo.

Al llevar a cabo la apertura comercial dentro del nuevo modelo de desarrollo, que se presento durante la administración del presidente Miguel De la Madrid y que se profundizó gracias a la participación y continuidad que permitieron los gobiernos subsecuentes, estableció una orientación de mercado, dirigida bajo los

lineamientos de organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Dichos lineamientos, eran compatibles inicialmente con la ley de ingresos y el presupuesto de egresos de 1983; aunque el principal objetivo se concentraba en la reducción del déficit del sector público a 8.5% del PIB, es decir 1.5 trillones de pesos para un PIB estimado en 18.2 trillones. Estos objetivos fueron trazados con base en las proyecciones económicas para la década de los ochenta, donde lo más importante era llegar a un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional para que se reactivaran las relaciones financieras con el exterior, es decir, la meta principal era ajustar cerca de 9 puntos porcentuales y cumplir con un déficit nominal global convenido con el FMI.

México se propuso cumplir con el déficit público acordado, lo que reflejaría la existencia de márgenes significativos en el manejo de las finanzas públicas y con ello la planeación de pagos de manera puntual incluso mucho antes de lo pactado.

Debido a lo anterior, el gobierno se preocupó por mantener la reducción del déficit fiscal y de la inflación, y se realizaron adicionalmente programas de estabilización económica tal como el organismo internacional lo solicitaba.

2.2.1 Desarrollo de las políticas públicas 1982-2006

El modelo de crecimiento “hacia fuera” tiene su origen en 1983, lo que obliga a remontarse a la crisis de la deuda de 1982 dado que la forma en como se manejó la crisis por parte del gobierno de De la Madrid merece especial atención por el daño producido y por las formas en que afectó el futuro de la economía en su conjunto.

Para la época en que de De La Madrid toma posesión, imperaban las altas tasas de inflación, el auge petrolero era cosa del pasado y el crédito internacional había comenzado a contraerse alrededor del año 1981, se suspendieron los pagos de intereses de la deuda externa y en agosto de 1982, hubo una estrepitosa caída en los precios del petróleo y una variación a la alza de las tasas de interés internacionales, lo que aceleró la inflación y agravó el déficit fiscal que, a su vez, provocó la depreciación de los sectores competitivos exportadores y alentó la formación de monopolios con lo que se perjudicó el avance tecnológico.

Al respecto José Luís Calva explica:

“El experimento neoliberal arrancó del diagnóstico de que el endeudamiento externo que desembocó en la crisis de la deuda de 1982, fue provocado por las características del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, que al basarse en la regulación del comercio exterior y en políticas activas de fomento sectorial hizo surgir una planta fabril ineficiente, poco articulada en su interior e incapaz de cubrir con sus exportaciones el importe de sus bienes de capital e insumos importados”²

² Calva, José Luis. “*Neoliberalismo Manufacturero*”, El Universal, México, D. F., 4 de Marzo de 2005. En: http://www.eluniversal.com.mx/pls/impreso/web_editoriales_new_detalle_h?var=27077

Es decir, la inserción del neoliberalismo que México vivió en la década de los ochenta, otorgó a la economía en su conjunto una clara orientación hacia las exportaciones y hacia la incorporación de las economías antes nacionales, al mercado internacional, orientación que fue dirigida a la liberación y desregulación del mercado nacional a través de la supresión de aranceles, la libertad cambiaria y la libertad para inversiones, paulatinamente; pero que tuvieron su origen en este gobierno.

Dentro de las exigencias de este nuevo gobierno que proponía la modernización tanto en la práctica, como en los procesos de producción para lograr la competitividad (aunque esta nueva orientación gubernamental estuviese encaminada hacia el fomento de las exportaciones), fue considerada para dar solución a los diversos problemas de intercambio comercial que se presentaron durante este sexenio:

- Caída o insuficiencia del mercado interno.
- Obtención de divisas para el pago de la deuda externa.
- Incorporación al mercado internacional.
- Lograr el equilibrio de la balanza comercial y la de pagos.
- Aumentar el poder de compra de los consumidores nacionales mediante la adquisición de bienes y servicios con calidad y precios convenientes en el mercado interno.

La producción y la exportación de bienes fueron provenientes de actividades agropecuarias y extractivas; manufactureras generadas por materias primas de ese origen o producidas en un sistema de empleos intensivo de mano de obra; y de productos provenientes de empresas transnacionales y maquilas.

Durante el sexenio de Miguel De La Madrid, las recomendaciones sugeridas por el modelo neoliberal encaminadas hacia la apertura de México con los mercados internacionales, señalaba las siguientes consideraciones; como aquellas que permitirían la incursión de este nuevo modelo adoptándolo como el esquema operante:

- Reducción del gasto público
- Eliminación del déficit presupuestal
- Reducción del tamaño del Estado
- Mayor libertad económica
- Eliminación de control de los precios

Por tanto, Miguel De la Madrid planteó, dentro de la reforma estructural de orientación de mercado, fomentar la competitividad externa de la economía a partir de la liberalización del comercio exterior superando de este modo la necesidad permanente de financiamiento externo.

El proceso a seguir fue liberalizar de manera abrupta el comercio exterior y retirar los instrumentos que permitieran el fortalecimiento de los sectores con la finalidad de que los agentes y las fuerzas coercitivas del mercado optimizaran los recursos, lo que obligaría a los empresarios mexicanos a introducir cambios tecnológicos y a elevar aceleradamente la productividad. De esa manera, la economía mexicana,

como otras economías latinoamericanas, debían responder a las exigencias de los mercados mundiales y, por tanto, había que dismantelar la industrialización sustitutiva.

Esquemáticamente, en el corto plazo el objetivo principal era controlar la inflación y reducir el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos; en tanto que los objetivos de mediano plazo eran abrir la economía al exterior y disminuir la participación del Estado en la economía. De tal forma que a partir de 1989, se apunta hacia el crecimiento del producto el consumo y la inversión, creando con ello, las condiciones de crecimiento para el periodo de desregulación económica.

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari la participación de las importaciones ascendió a 22%, mientras que las exportaciones tan solo lograban un 13% del total de participación en el PIB, cubriendo la diferencia con flujos externos. Por lo que la sobrevaluación generó un déficit en cuenta corriente que llegó a ser insostenible, lo que provocó una masiva fuga de capitales de corto plazo, produciendo con ello la crisis.

Es indudable que las políticas neoliberales que se llevaron a cabo dentro de este periodo se utilizaron diversos instrumentos, aunque se procuraron específicamente 4 ramas (industrial, comercio, servicios y extractivo) de la actividad económica del país, sin embargo cabe señalar que en el periodo 1988 – 1994 al no resultar lo planeado en seis años bajo la política neoliberal mal instrumentada se decide realizar un cambio estructural definitivo para favorecer la

inversión, el comercio exterior, materia fiscal y lograr la pronta recuperación de la estancada economía mexicana.

Como puede apreciarse en el Cuadro 1, en este periodo los principales agregados económicos, presentaron importantes variaciones, específicamente en el caso de la inversión, esta observa un crecimiento progresivo hasta el año de 1993 donde, alcanzó su máximo; para después caer estrepitosamente, caso contrario es el que presenta la inflación, la cual se redujo de 51.66% en 1988, hasta 7.05% en 1994; mientras que el Producto Interno Bruto, en este periodo presentó variaciones muy significativas con crecimientos mínimos de 1.30%, y 1.90% llegando hasta 3.40%, y 5%.

Cuadro 1

Indicadores económicos fundamentales en México

1988-1994.

AÑO	INVERSION 1	PIB	INFLACION	BALANZA COMERCIAL 2
1988	24.087.40	1.30%	51.66%	N/D
1989	26.587.10	4.10%	19.70%	N/D
1990	30.309.50	5%	29.93%	224,456
1991	33.874.10	4.20%	18.79%	355,740
1992	37.474.10	3.40%	11.94%	384,963
1993	42.374.80	1.90%	8.01%	432,383
1994	10.661.70	4.50%	7.05%	507,351

FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI, Sector externo, Balanza Comercial por zonas neoeconómicas y principales países, exportación FOB.
1 y 2 en miles de dólares.

Sin embargo, en materia de comercio exterior las políticas instrumentadas no dieron el resultado esperado pues en las empresas mexicanas no tuvieron el nivel de competitividad como para ofertar a nivel internacional los distintos productos.

Tales deficiencias se notaron de inmediato en el saldo de la balanza comercial, como se observan en el Cuadro 1.

Debido a lo anterior las políticas económicas debían modificarse, e impedir la generación de déficit en cuenta corriente, aunado a la búsqueda para atraer financiamiento, obligando con ello a que el presidente Ernesto Zedillo, modificara la política económica, procurando evitar desequilibrios en el saldo de la cuenta corriente, aunque esto fue debido principalmente a la dinamización de las exportaciones (tal como se aprecia en la tabla 1); ya que estas duplicaron casi al doble su valor en el producto, con el inconveniente de que las importaciones crecieron de igual forma, mostrando una relación inelástica de las importaciones con respecto de las exportaciones.

**Tabla 1: Composición de la demanda agregada, (%en millones de pesos de
1993**

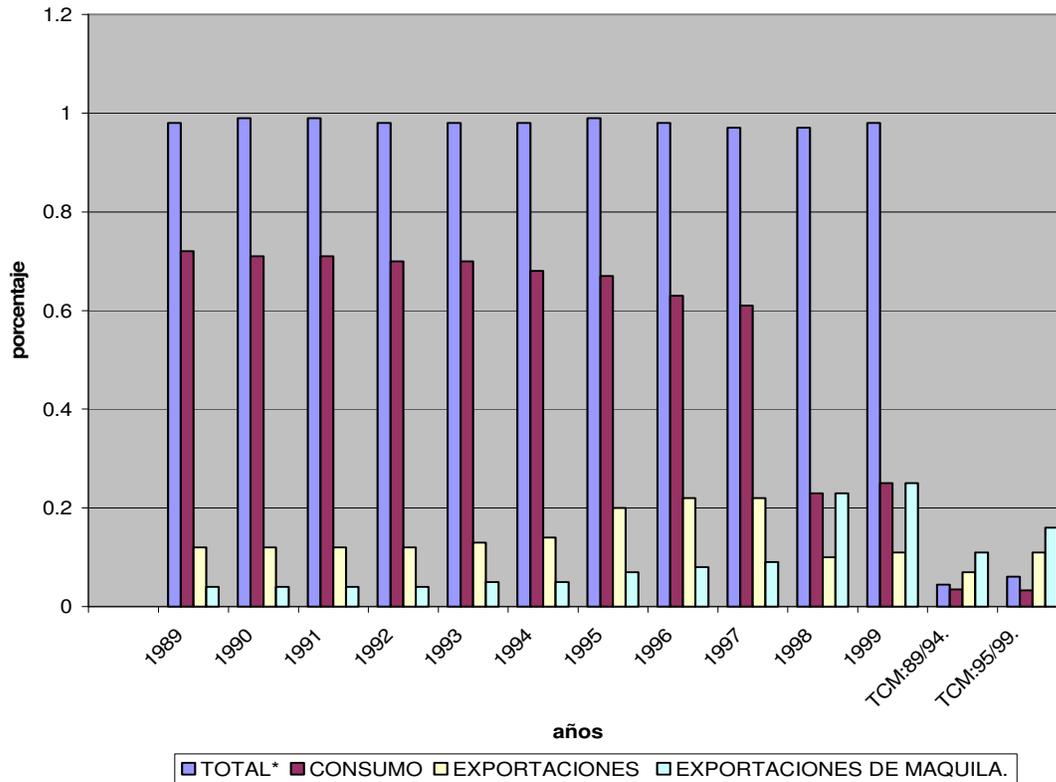
AÑO	TOTAL*	CONSUMO	EXPORTACIONES TOTALES	EXPORTACIONES DE MAQUILA.
1989	98%	72%	12%	4%
1990	99%	71%	12%	4%
1991	99%	71%	12%	4%
1992	98%	70%	12%	4%
1993	98%	70%	13%	5%
1994	98%	68%	14%	5%
1995	99%	67%	20%	7%
1996	98%	63%	22%	8%
1997	97%	61%	22%	9%
1998	97%	23%	10%	23%
1999	98%	25%	11%	25%
TCM: 89/94.	4.5%	3.5%	7%	11%
TCM: 95/99.	6.1%	3.3%	11%	16%

*No se considera la variación de existencias.

TCM: Tasa de Crecimiento Medio.

Fuente: Elaboración propia, con base en Anexo Estadístico; Sexto Informe Presidencial, Cuadro 24.

Grafica 1: Composición de la demanda agregada,(%; en millones de pesos de 1993)



De tal forma que, la aplicación del modelo de desregulación económica, basado en los principios de la libre movilidad de los factores y la flexibilidad de precios, incluía mecanismos internos que garantizarían el crecimiento económico.

La demanda agregada en el periodo Zedillista³ tuvo un crecimiento mayor, siendo así las exportaciones, la actividad más dinámica, especialmente las generadas por las empresas maquiladoras que no presentan ningún encadenamiento con la industria nacional, puesto que sus insumos son importados.

³ Levy, Noemí. “Evolución del crecimiento del Periodo Zedillista”. En: Revista Economía Informa, México, No. 290, 2000. Facultad de Economía de la UNAM.

Mientras que la relación de las importaciones se incremento en casi 6 puntos porcentuales, lo que indica que el crecimiento requirió de un mayor volumen de compras en el extranjero.

De manera que, el modelo de desregulación económica fue dinamizado principalmente por la demanda externa, lo que impidió generar un crecimiento con distribución de ingresos, abriendo la brecha entre dos sectores en la economía, uno de ellos muy ligado al comercio internacional con altos niveles de productividad y ganancias y otro rezagado en la productividad y ganancias.

Desde la perspectiva Zedillista, el corregir el tipo de cambio, el reducir los flujos externos de corto plazo y la profundización de los cambios estructurales en el sector exportador, serian elementos suficientes para superar la crisis y realizar operaciones comerciales con los 27 países con lo que hasta ese entonces México tenia pactadas condiciones de libre comercio, lo que permitiría corrientes mundiales de comercio e inversión.

El proyecto económico del presidente Vicente Fox, sólo representaba una continuación de los tres gobiernos pasados, basados en la apertura comercial y la consolidación del modelo Neo-liberal.

En la primera mitad del sexenio de Vicente Fox, el crecimiento acumulado de la economía mexicana fue de apenas 1.9 por ciento, es decir, un promedio anual de

0.63 por ciento, si bien el gobierno foxista atribuyó siempre la falta de crecimiento en México a la recesión norteamericana.

Por otra parte, la expansión de la actividad económica norteamericana impacto a segmentos muy pequeños de la economía mexicana, aquellos vinculados a la exportación que realiza las empresas extranjeras, excluyendo a las micro, pequeñas y medianas empresas que en México contribuyen con el 40 por ciento de la inversión y el PIB, además de generar 64 por ciento de todos los empleos. De esta manera, el escaso crecimiento, falta de empleo y profundización de la dependencia hacia Estados Unidos, caracterizo a la actividad económica en México a lo largo de los primeros cuatro años del gobierno foxista.

El pobre resultado económico tiene que ver con el hecho de que *“la inversión total disminuyo en 7 por ciento de ahí que sus componentes, la construcción creció uno por ciento, mientras que la inversión en maquinaria y equipo cayó en 13.5 por ciento”*⁴. La falta de inversión provocó distintos problemas, entre otros, el hecho de que desde el 2000 hasta el 2003 la producción manufacturera cayera 6.4 por ciento.

La caída de la inversión significo también la incapacidad de la economía para generar los empleos requeridos para satisfacer la demanda de trabajo, cuyo crecimiento anual asciende a un millón 300 mil puestos de trabajo.

⁴ Ornelas, Delgado Jaime “La economía en cuatro años del gobierno de Vicente Fox” En: Revista Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año IX, Número 27, Septiembre-Diciembre de 2004.

En síntesis, la falta de inversión, el estancamiento económico, la reducción del empleo, el crecimiento del sector informal y la ausencia de una propuesta específica del “gobierno del cambio” para superar esta situación, caracterizaron a la economía mexicana en los años de gestión de Vicente Fox.

De todo lo anterior es importante decir que de todas las políticas económicas que se llevan a cabo desde la apertura comercial en la década de los setentas, es bastante visible la continuidad de los últimos cuatro presidentes con una clara tendencia hacia la apertura de mercados, tratando de incrementar los volúmenes de exportación, es decir, tan sólo en 2005, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, declaro, que el crecimiento de 18.1%, cifra que se vio superada ese mismo año en un 4%, mientras que las importaciones crecieron 16.2% en ese mismo año, como se aprecia en el cuadro 2.

CUADRO 2

Comportamiento de las Exportaciones e Importaciones

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Importaciones (Tasa anual de Crecimiento)</i>	22.1	10.5	14	14.7	15.2	16.2	16.9
<i>Exportaciones (Tasa anual de Crecimiento)</i>	15.4	12.5	13.6	14.3	17.3	18.1	18.7

FUENTE: Elaboración propia con base en Criterios Generales de Política Económica para 2000, Poder Ejecutivo Federal, diciembre de 2006

2.2.2 Proceso de liberación comercial

México al decidir adherirse al proceso de internacionalización, acepta el neoliberalismo como esencia y respaldo para instrumentar la apertura. Las políticas económicas en su variedad, encaminadas a facilitar la entrada de capitales internacionales. Tal como presupone la teoría neoliberal hay que enfocarse en cinco aspectos fundamentales: política fiscal apuntando a fomentar la inversión sin gravamen importante; acotamiento del Estado y de su intervención directa en la economía; política monetaria dirigida al control extremo de la inflación para hacer competitivo el escenario de inversión; política cambiaria flexible para dar libertad de entrada y salida de capital sin riesgo de pérdida por rigidez cambiaria; y finalmente una política comercial donde la oferta y la demanda son las fuerzas reguladoras de mercado, para que asignen los mejores precios de bienes y servicios así como el fortalecimiento del comercio exterior.

La reforma estructural inaugurada en 1983, destacaba la reforma del sector público (misma que comprende: la reforma de la política fiscal, la privatización de empresas públicas, la reprivatización bancaria, y el proceso de desregulación a fin de crear nuevas oportunidades de negocios a la inversión privada) y la reforma del sector externo que ha comprendido: la liberalización comercial, los programas industriales, cambios en las restricciones a la inversión extranjera, la reforma de la ley de protección de la propiedad intelectual, la incorporación de México al GATT por sus siglas en inglés "The General Agreement on Tariffs and Trade" y la firma de acuerdos de libre comercio con diversos países y regiones del mundo.

Los objetivos de la liberalización comercial fueron encaminados hacia estimular las exportaciones de manera que, pudiera frenarse la inflación para así, poder promover la eficiencia económica; los objetivos de la desregulación a la inversión plantearon cerrar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, estimular la competencia y aumentar el acceso a nuevas tecnologías provenientes de los países exportadores de tecnología.

Para comprender el proceso de liberación al comercio y la inserción de México al GATT, la cual ocurrió formalmente en noviembre de 1986, así como la comercialización con distintos países fue necesario examinar el diagrama de Nora Lusting⁵ sobre La Reforma Estructural de México a partir de 1983.

Dentro de la apertura económica se observa:

- Liberalización Comercial.
- Programas industriales.
- Incorporación al GATT.
- Acuerdos de Libre Comercio.

Y los objetivos de la liberalización comercial fueron según Nora Lusting:

- Estimular las exportaciones no petroleras.
- Frenar la inflación.
- Promover la eficiencia económica.

La liberalización consistió en la eliminación gradual de los permisos previos de importación, de los aranceles y de los Precios de Referencia Oficiales (PRO) para las importaciones, además de diversas medidas y decretos en materia de política comercial;

⁵ Lusting, Nora. *México: Hacia la Reconstrucción de una Economía*. 2ª ed. México, Ed. Fondo de Cultura Económica: El Colegio de México, 2002.

“la producción nacional sujeta a permisos previos de importación pasó del 92.2% en 1985 al 19% en 1990; y el promedio arancelario ponderado por la producción que en 1980 era del 22.8%, disminuyó al 12.5% para 1990 una liberalización comercial importante. La mencionada liberalización comercial inició con Miguel De la Madrid (1983-1988) fue continuada y profundizada por su sucesor, Carlos Salinas de Gortari (1989-1994)”⁶.

Las exportaciones no petroleras, uno de los objetivos explícitos de la liberalización comercial, aumentaron su participación en el total de las exportaciones de 28% en 1982, al 61% en 1986, al 62% en 1990 y al 88% en 1994 como se observa en el cuadro 3.

Cuadro 3

Estructura porcentual de las exportaciones

Año	Petroleras	No petroleras	Total
1982	72.0	28.0	100.0
1986	39.0	61.0	100.0
1990	38.0	62.0	100.0
1994	12.0	88.0	100.0
1998	6.0	94.0	100.0
2004p	12.5	87.5	100.0

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica: Sector Externo (Exportaciones Petroleras y No Petroleras), INEGI, <http://www.inegi.gob.mx>. p/ Datos preliminares

Sin embargo, todo parece indicar que tal dinamismo de las exportaciones no petroleras obedece más a los constantes incrementos en el tipo de cambio que a

⁶ INEGI, Banco de Información Económica: Sector Externo (Exportaciones Petroleras y No Petroleras), En: <http://www.inegi.gob.mx>.

la liberalización comercial, sobre todo después de 1985, en que se notan incrementos importantes en el tipo de cambio

Ante el choque petrolero de 1986, el encarecimiento del dólar contribuyó a reducir la dependencia de México de las exportaciones petroleras puesto que estas experimentaron un cambio notable y la proporción de exportaciones petroleras respecto del total de las exportaciones se redujo de 68.2% en 1985 a 39.3% en 1986.

Hacia la década de los setentas las relaciones comerciales de México con el exterior centraban los esfuerzos del Estado hacia la reestructuración de las relaciones comerciales.

Mientras que una fuerte crisis azotaba a los gobiernos internacionales provocando la reducción del crecimiento mundial en los precios internacionales de las materias primas y, los productos agrícolas, afectando con ello el fortalecimiento de las relaciones comerciales y la posición internacional de México, limitándola casi exclusivamente a relaciones económicas hacia un espacio económico muy focalizado- Estados Unidos.

Lo anterior provocó dinamizar las relaciones comerciales mediante la diversificación de las mismas hacia dos elementos centrales: la exportación de maquilas y la exportación del petróleo, ambos como causas de acumulación para la reinserción de México en el mercado mundial.

Para ese periodo el estado mexicano, estructuró una política exterior autónoma, es decir, de no intervención y solución pacífica a los conflictos en el gobierno, anteponiendo como proyecto político que se diversificaran las relaciones exteriores para poder dinamizar la política exterior.

Bajo este precepto se determinaron características de política exterior como: el fomento hacia la consolidación del Nuevo Orden Económico Internacional, el reconocimiento de los intereses de México con los demás países en desarrollo, de esta manera, se sustentan las bases para la firma de acuerdos y convenios bilaterales y multilaterales los cuales fomentaran la participación de México en foros internacionales y organismos regionales lo que propicio un nuevo giro en la política exterior, de tal forma que actualmente la apertura comercial ha permitido la creación de 12 TLC's, 6 ACE's, y 23 APRI's.

Debido a lo anterior, la relación de México, con el mundo ocurre primeramente en un momento de crisis y que contrasta con el proyecto de integración y cooperación regional de América Latina, es decir, que para la década de los setentas y ochentas la proyección de diversificar las relaciones exteriores de México con el resto de los países se situaron en muchos ámbitos: políticos, económicos, tecnológicos y culturales procurando no descuidar ninguna de estas áreas.

La necesidad de ampliar las relaciones comerciales, planteo nuevas estrategias que impulsaron el comercio exterior, por lo que se fundaron organizaciones como el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y se ofrecieron numerosos estímulos fiscales y financiamiento para los exportadores nacionales evaluando, previamente las dificultades que presentaba la participación de las relaciones comerciales.

Ya fuesen por medidas proteccionistas e incluso por las diferentes formas de vincularse con el capital internacional. De esta forma el gobierno mexicano, busco establecer convenios bilaterales y multilaterales tal como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla 2: Acuerdos y negociaciones comerciales de México: 1986-2005.

AÑO	TRATADO
1986	GATT (OMC)
1992	ALADI Chile
1993	APEC
1994	TLCAN EU Canadá OCDE
1995	TLC G3 Colombia Venezuela* TLC Bolivia TL Costa Rica
1998	ALADI Panamá ALADI Ecuador ALADI Cuba ALADI Uruguay TLC Nicaragua
1999	ALADI Argentina TLC Chile
2000	ALADI Paraguay ALADI Perú TLC Israel TLC Unión Europea
2001	TLC AELC Islandia Liechtenstein Noruega Suiza TLC TN Guatemala Honduras El Salvador
2002	ALADI Brasil ALADI Mercosur (Automotor)
2004	TLC Uruguay
2005	AAE Japón
Venezuela* A partir del 19 de Noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan solo México y Colombia.	
*Alemania Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Bulgaria, República Checa, Rumania, Suecia.	
FUENTE: Secretaría de Economía-Acuerdos y Negociaciones Comerciales de México.	

Los acuerdos comerciales han creado un marco jurídico de comercio exterior de largo plazo, certidumbre a agentes económicos, incluyendo exportadores, inversionistas y consumidores para fomentar la integración regional participando activamente en grupos de trabajo en la ONU donde se sembraron las bases para nuevas formas de cooperación de los países como fue el caso de la Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados.

Dentro de los principios de esta carta se buscaba impulsar la constitución de nuevas formas de relaciones económicas entre los países latinoamericanos y como consecuencia de lo anterior se promovió además, la creación del Sistema Económico Latinoamericano. (SELA)

El SELA constituido en 1975, como un organismo regional de consulta, cooperación y promoción económica entre otros, desarrollando con ello la mejor utilización de los recursos técnicos y financieros mediante el fomento a las empresas multinacionales latinoamericanas apoyando a los procesos de integración que promovieran principalmente la formulación y ejecución de programas y proyectos sociales además económicos, que potencialicen el crecimiento de los países miembros.

Para los años noventas el intercambio comercial entre México y los países del Mercosur ascendió a 2 mil 110 millones de dólares, mientras que en el 2000 ese mismo comercio ascendió a 11 mil 114 millones de dólares lo que representa un

crecimiento total de 67.8%. Lo que permitió corroborar las posibilidades de las relaciones comerciales mutuas y mucho más provechosas.

La cooperación internacional de Mexico en organismos multilaterales como el ALCA, APEC, ALADI, OCDE y OMC ha sido un instrumento fundamental de la política exterior desarrollando así cerca de 156 proyectos de cooperación durante el periodo 1994 – 1999.

Dentro de los antecedentes se observaron en el proceso de apertura comercial, se encuentra primeramente que, las condiciones que existían en el mercado interno, no eran precisamente las mejores puesto que la competencia era muy escasa, los productos nacionales eran malos y caros lo que representaba para el estado la inútil preservación de aquellas empresas productoras de estos bienes, originalmente la misma apertura exigía impuestos a la exportación, barreras arancelarias y no arancelarias, así como control de la inversión extranjera.

2.2.3 Los tratados comerciales de México

A continuación se exponen los principales tratados comerciales que ha firmado México; pudiendo consultar la lista completa de los mismos en el anexo A.

Tratado de libre comercio de América del Norte (Canadá-Estados Unidos-México)

El 1 de enero de 1994 entró el vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN, es un conjunto de reglas para fomentar el intercambio comercial y los flujos de inversión entre los tres países, mediante la eliminación paulatina de los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; el establecimiento de normas que deben de ser respetadas por los productores de los tres países, y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

El TLCAN tiene los siguientes objetivos:

- ❖ Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
- ❖ Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
- ❖ Incrementar las oportunidades de inversión.
- ❖ Proteger la propiedad intelectual.
- ❖ Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias.
- ❖ Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Es importante mencionar que el TLC ha rebasado la expectativa respecto al incremento de los vínculos productivos, en bien del dinamismo de las economías de ambos países. El año pasado, gracias al TLC, el comercio bilateral llegó a su nivel histórico más alto, con 185 mil millones de dólares.

Tratado de libre comercio México-Bolivia

El Tratado de Libre Comercio entre México y Bolivia entró en vigor el 1 de enero de 1995. Este tratado establece una rápida apertura en el comercio de bienes. A partir de su entrada en vigor, quedaron exentas de arancel el 97% de las exportaciones mexicanas a ese país y el 99% de las exportaciones bolivianas a México.

Desde que entró en vigor este tratado México – Bolivia, en 1995, el comercio bilateral ha aumentado 35 por ciento en sus primeros ocho años de operación según el Banco de México. En el 2002, el intercambio comercial alcanzó 44 millones de dólares, 14 por ciento superior al comparado con el 2001. Esta cifra representa una gran área de oportunidad para los empresarios mexicanos que deseen incursionar en este mercado sudamericano.

El comercio bilateral entre México y Bolivia llegó en el 2006, a 74.3 millones de dólares, mientras que el acumulado en el intercambio entre ambas naciones en 2007 sumó hasta septiembre 72.7 millones, de acuerdo con cifras oficiales del gobierno mexicano.

Tratado de libre comercio México-Costa Rica

Esté tratado entre México y Costa Rica entró en vigor el 1 de enero de 1995. El tratado con Costa Rica establece normas transparentes, promueve el comercio de bienes y servicios, facilita el desarrollo de inversiones y atiende las relaciones con una región estratégica para México, reconociendo los sectores de cada país.

El 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica quedaron exentas de aranceles a partir de su entrada en vigor; 20% concluirá su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

A partir de la entrada en vigor del tratado las operaciones México - Costa Rica, presentaron un crecimiento sostenido de las exportaciones que en 1995 representaban 16,8% y que creció hasta 168,3%, en 2006, de acuerdo a cifras del Banco de México, el intercambio de bienes ascendido se ha multiplicado por cinco al sumar 760 millones de dólares en 2006, registrando con ello una tasa promedio anual de crecimiento del 25 por ciento, el más alto entre nuestros socios comerciales. Las exportaciones de México a Costa Rica sumaron 344 millones de dólares, aunque es importante destacar que el intercambio comercial entre los participantes del tratado refleja tasas de crecimiento negativas en las exportaciones, en 2000 y 2001 respectivamente, mientras que en los años subsecuentes fue positiva, aunque en 2006 volvió a ser negativa presentándose en -4.1%.

Las importaciones mexicanas de ese país sumaron 416 millones de dólares, 126 por ciento superior a las registradas en el 2001. Durante el año 2001 se llevó a cabo la IV. Reunión de la Comisión Administradora del Tratado, en dicha reunión se destacó el crecimiento del comercio y la inversión, en materia de inversiones se resaltó que Costa Rica es el principal inversionista centroamericano en México con 9.2 millones de dólares en el periodo 1994-2000.

Tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela-México)

El Tratado del Grupo de los Tres (G-3), integrado por México, Colombia y Venezuela, se firmó en junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Establece disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección a la salud y la vida humana, animal y vegetal, del ambiente y del consumidor. Igualmente fija disciplinas para evitar las prácticas desleales de comercio y contiene un mecanismo ágil para la solución de las controversias que puedan suscitarse en la relación comercial entre los países.

El comercio entre México-Venezuela durante el año 2002 sumó 1,119 millones de dólares, 7 por ciento menos que en 2001 y 137 por ciento más que en 1994, año previo a la entrada en vigor del tratado de libre comercio. Las exportaciones de

productos mexicanos a Venezuela sumaron 586 millones de dólares, 16 por ciento menos que en el mismo periodo de 2001, las compras de productos venezolanos superaron 532 millones de dólares, 6 por ciento más que en el mismo periodo de 2001.

En 2002, el comercio con Colombia sumó más de 908 millones de dólares, 7 por ciento más que en 2001 y 113 por ciento más que en 1994. Las exportaciones de México a Colombia sumaron 556 millones de dólares, 10 por ciento más que en el mismo periodo del año anterior mientras que las importaciones mexicanas de bienes colombianos sumaron 352 millones de dólares, 2 por ciento más que en el mismo periodo de 2001.

El intercambio comercial entre Colombia y México ascendió a 2.870 millones de dólares en 2006, según la secretaría de Economía. Mientras que la inversión acumulada de Colombia en México ascendió a 116 millones de dólares en junio pasado, mientras que la mexicana en territorio colombiano sumó 2.000 millones de dólares, indicó la misma fuente.

A partir del año 2003 al 2005, el comercio entre los países de la CAN registro un incremento histórico de aproximadamente 81% mientras que las exportaciones venezolanas no petroleras en el año 2005 alcanzaron los 12,000 millones de dólares según cifras publicadas por el INEGI.

El intercambio comercial entre Venezuela y Colombia en el año 2005 ascendió a 3.545 millones de dólares, esto representa el 71% del total del intercambio con los países de la comunidad andina, lo cual indica que el dinamismo comercial de la CAN es impulsado en su mayoría por el comercio entre Venezuela y Colombia, mientras que el resto se encuentra entre Bolivia, Ecuador y Perú.

Los gobiernos de México y Colombia acordaron modificar hacia 2008 el tratado del G-3, luego de la salida de Venezuela de ese pacto, en noviembre del 2006, cuando Venezuela abandonó el convenio, acorde al anuncio que en mayo anterior había hecho el presidente Hugo Chávez.. Aunque México intentó infructuosamente convencer a Venezuela para que prorrogara su retiro.

Los funcionarios Beatriz Leycegui y el viceministro colombiano de Comercio Exterior Eduardo Muñoz, sostuvieron analizar la adecuación de reglas de origen, medidas sanitarias y acceso a mercados industrial y agrícola en el comercio bilateral.

La Secretaría de Economía no especificó las adecuaciones que se proyectan al G-3, nombrado así porque desde su entrada en vigor en 1995 hasta el 2006 lo integraron Colombia, México y Venezuela.

Tratado de libre comercio con el Triángulo del Norte.

México - Guatemala-Honduras-El Salvador

El Tratado de Libre Comercio suscrito entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras entró en vigor para México el 15 de marzo de 2001, excepto para Honduras que sería hasta el 1 de junio del mismo año para México, El comercio total de México con los países del Triángulo del Norte durante los últimos ocho años mostró un crecimiento importante de 123%, alcanzando en el 2002 más de 1,166 millones de dólares.

En junio del 2000, México y los países del Triángulo del Norte, firmaron el TLC, mismo que ha duplicado el comercio bilateral hasta alcanzar más de 4,370 millones de dólares en 2006.

México, Guatemala Honduras y El Salvador promovieron las ventajas que ofrece el TLC, a fin de reforzar las relaciones comerciales y de inversión entre sus integrantes.

Tratado de libre comercio México-Nicaragua

El TLC México- Nicaragua, firmado por los presidentes de ambos países en diciembre de 1997, entró en vigor el 1° de julio de 1998 y es segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.

El Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, representa un paso más en el fortalecimiento de la integración entre México y Centroamérica. Es un instrumento moderno que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países.

Desde que entró en vigor del TLC México – Nicaragua, en 1998, el comercio bilateral ha aumentado 66 por ciento en sus primeros cuatro años de operación según Banco de México.

Las exportaciones de México a Nicaragua sumaron 91 millones de dólares, 1 por ciento menos que en el 2001 mientras que las importaciones mexicanas de ese país sumaron 27 millones de dólares, 14 por ciento menos que en 2001.

Es importante mencionar que a casi diez años del Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México, se presenta un crecimiento del valor de las

exportaciones nicaragüenses frente a la mexicanas, de casi de seis veces, según cifras de la Secretaría de Comercio de México, las cuales señalan que el intercambio comercial se incrementó en esos diez años en un 500.5 por ciento, al pasar de 100 millones de dólares en 1997, a 600.5 millones de dólares en 2006.

Tratado de libre comercio entre y Los Estados Unidos Mexicanos Y Los Estados de La Asociación Europea de libre comercio

La República de Islandia, el Principado de Liechtenstein, el Reino de Noruega y la Confederación Suiza (los Estados de la AELC) y México han acordado en su búsqueda por fortalecer sus relaciones económicas, crearon este tratado en el año 2001.

En sus primeros seis años de este convenio, los aranceles mexicanos en artículos industriales provenientes de la AELC, ha reducido de 8% a cero en 2007, mientras que las exportaciones industriales mexicanas a la AELC, están libres de aranceles desde la puesta en marcha del TLC.

El comercio de México con la AELC, registra niveles record desde el año 2000, el comercio bilateral social (exportaciones mas importaciones) ha crecido en 53.2% llegando a 1.6 millones de dólares en 2006. Suiza represento el 76.2% del comercio total entre México y la AELC; mientras que Noruega apporto el 21.6%.

Tratado de libre comercio entre México – Israel.

El Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno del Estado de Israel pretendieron la creación de este tratado con la finalidad de fortalecer sus relaciones económicas y promover su desarrollo económico; creando un mercado más extenso y seguro para los bienes producidos en sus territorios;

Estableciendo reglas claras y de beneficio mutuo para su intercambio comercial y creando en el año 2000 un marco para la promoción de la inversión y cooperación; tomando en cuenta las condiciones favorables de competencia, de tal forma que, de acuerdo con el Departamento Económico del Bank Hapoalim, se espera un incremento en las exportaciones e inversiones en Israel, y se estima el presente crecimiento del PIB en 5.5 por ciento; y de continuar esta tendencia, se pueden esperar datos similares para 2008.

2.3 Algunos resultados de la apertura comercial mexicana

Como se observa en el siguiente cuadro, que enmarca la estructura del Comercio Exterior de México, organizada por países y regiones, con las que México ha firmado los acuerdos comerciales, se observa que el total de exportaciones hacia estos países, si bien no ha crecido significativamente, lo ha hecho progresivamente; de tal forma que solo algunas de las regiones a las que se encuentran dirigidas, han representado un aumento en el volumen de exportaciones por país; tal es el caso de la Unión Europea, Canadá e Israel.

Es decir, como podemos observar en el cuadro 4, que durante el año 2003 se presentó el mayor crecimiento de las exportaciones, hasta un 44%, aunque las importaciones por su parte alcanzaron un 55% para el mismo año.

Sin embargo, aun con los mecanismos de apertura comercial que se manejaron a partir de la década de los setentas, como se observó en el cuadro 4 el volumen total de importaciones crecía a un ritmo mayor que el de las exportaciones, lo que demostró la urgente necesidad de crear mecanismos que promovieran la exportación.

Cuadro 4

Estructura del comercio exterior de México por países y regiones

	Exportaciones				Importaciones			
	1993	1996	2001	2003	1993	1996	2001	2003
<i>Total</i>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
EUA	82.7	84.0	88.55	89.0	69.3	75.45	67.58	62.0
Canadá	1.93	2.30	1.96	1.70	1.83	1.90	2.50	2.40
G3	n. d.	0.90	0.76	0.51	n. d.	0.37	0.50	0.57
Costa Rica	n. d.	0.20	0.21	0.20	n. d.	0.06	0.11	0.34
Bolivia	n. d.	0.03	0.02	0.01	n. d.	0.01	0.01	0.02
Nicaragua	0.04	0.06	0.06	0.07	0.02	0.01	0.02	0.02
Chile	.04	0.72	0.24	0.19	0.19	0.19	0.58	0.63
Unión Europea	n. d.	3.65	3.35	3.40	n. d.	8.72	9.68	10.55
Israel	n. d.	0.01	0.02	0.03	n. d.	0.09	0.15	0.18
Triángulo del norte (Honduras, El Salvador y Guatemala)	n. d.	n. d.	0.35	0.33	n. d.	n. d.	0.08	0.14
	n. d.	0.37	0.29	0.44	n. d.	0.54	0.54	0.55

FUENTE: Elaboración propia con datos de "Impacto de los Acuerdos en el Comercio", Secretaría de Economía", <http://www.economia-snci.gob.mx>, pp. 1, 5-14.

El comercio exterior (exportaciones e importaciones) entre los tres países que firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha aumentado de manera notable a partir de la entrada en vigor del TLCAN: De poco más de 288 mil millones de dólares en 1993 a 626 mil millones para 2003, un incremento del 117%. El comercio exterior entre México y Canadá ha sido el más dinámico, aún

cuando los montos involucrados son poco significativos, al haber pasado de 4 mil millones de dólares en 1993 a 12 mil 800 millones para 2003, o sea, un incremento del 220%; en tanto que los intercambios comerciales entre México y Estados Unidos, se han incrementado en un 186% al haber pasado de poco más de 85 mil millones de dólares en 1993 a 244 mil millones para 2003 como se puede apreciar en el cuadro numero 5.

Cuadro 5

Comercio exterior México-EUA-Canadá, desde 1993-2003

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. % 03/93
Comercio Trilateral	288.6	338.7	375.8	418.7	475.8	507.6	567.7	659.4	615.1	603.5	626.0	117%
México-EUA	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	188.0	215.0	263.5	245.2	241.4	243.8	186%
México-Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.5	9.4	12.1	12.0	12.6	12.8	220%

FUENTE: "Relación de México con sus Socios Comerciales", En miles de millones de dólares durante el periodo 1993-2003. Secretaría de Economía, <http://www.economia-snci.gob.mx>, p. 7.

Sin embargo, la mayor parte del intercambio trilateral se da entre México y Estados Unidos, mientras que la mayor parte de las exportaciones de México (cuanto %) van a Estados Unidos, y la mayor parte de sus importaciones provienen de ese país:

En 2003, las ventas de productos mexicanos a EUA sumaron 138 mil 100 millones de dólares. El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo. Sin

embargo, durante 2003, China superó a México en participación en las importaciones estadounidenses, con lo cuál México pasó de ser el tercer proveedor de EUA, a ser el cuarto. Es decir, solo uno de cada diez dólares que EUA gasta en el exterior, lo hace comprando productos mexicanos; de esta forma México, ha incrementado su participación en el total de las importaciones estadounidenses de 6.9% en 1993 a 11% en 2003.

Cuadro 6

Estructura de las exportaciones de México

Año	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras
1993	100.00	42.12	57.88
1997	100.00	40.90	59.10
2000	100.00	47.74	52.26
2003	100.00	47.08	52.92

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica: Sector externo (Resumen del Comercio Exterior), <http://www.inegi.gob.mx>

Para 2004, (actualizar y completar) según datos del Banco de México, del total de exportaciones manufactureras poco más del 55% son de maquiladoras. Ahí puede radicar, pues, el bajo impacto del TLC en el crecimiento económico del país.

En torno al alto componente importado del producto del sector manufacturero no maquilador, que se ha elevado de manera importante bajo el actual modelo de desarrollo, indicando un fuerte proceso de desindustrialización del país.

Las exportaciones manufactureras han reducido progresivamente su efecto de arrastre sobre la industria nacional, aumentando en cambio sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo fuera del país. De ahí, el escaso impacto del actual modelo de desarrollo económico sobre el crecimiento y la generación de empleos.

Es necesario dejar claro que conforme los países van avanzando en sus procesos de integración económica, esto, exige un mayor grado de apertura, competitividad, productividad e innovación. Para México este proceso no le es ajeno no obstante, aún no ha sido capaz de adaptarse a estas exigencias teniendo leyes fiscales de alto rigor recaudatorio.

Estos cambios deben darse en el corto plazo, pues aún habiendo empleado las teorías neoliberales que le han dado éxito en este rubro, en el corto plazo la comunidad inversora internacional sancionaría fuertemente a México por su falta de competitividad tanto de sus leyes como de sus programas de fomento a la inversión insuficientemente atractivos siendo este aspecto el que hará que las inversiones en México caigan de manera significativa.

CAPÍTULO 3

EI RECINTO FISCALIZADO

ESTRATÉGICO [RFE] Y LAS

EXPORTACIONES

3.1 Antecedentes

A raíz de la apertura comercial que se vivió a partir de la década de los setentas, la cual para efectos de contextualizar se abordó en el capítulo 2, permitió sentar las bases para el desarrollo de la tercera parte de la investigación, que pretende evaluar como opera el Recinto Fiscalizado Estratégico y así poder conocer si en realidad cumplirá su objetivo de promover la competitividad de las empresas exportadoras de México.

Pero antes de responder ese cuestionamiento se debe, entender primero el por qué del surgimiento de un mecanismo exportador con características tan particulares como lo es el Recinto Fiscalizado Estratégico, de manera que al estudiar los términos y condiciones generales que lo regulan, permitirá evaluar la realidad de su desarrollo desde que fue creado.

La creación y alternancia de programas de gobierno para la importación y exportación de mercancías por medio de la Secretaría de Economía, BANCOMEXT (Exportanet) y Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex), adicionales a los mecanismos que ya existían en México, han demostrado de manera fehaciente su incapacidad para enfrentar los retos de las empresas mexicanas que buscan la intervención de instituciones para la exportación e importación de mercancías, por ello; el Recinto Fiscalizado Estratégico; surge de la necesidad que tiene el país de contar con un nuevo

mecanismo de exportación e importación temporal; que permita el desarrollo de las ventajas competitivas de las empresa y adicionalmente aproveche con ello los beneficios del libre comercio generados por la apertura comercial y materializados en los diversos tratados y acuerdos comerciales con los que actualmente México cuenta.

3.2 Definición

El Recinto Fiscalizado Estratégico (RFE) es un mecanismo creado por el gobierno a partir del año 2002. Este es un espacio físico donde se pueden introducir por tiempo limitado mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas para que éstas puedan ser objeto de almacenaje, custodia, transformación, exhibición, venta, distribución y elaboración.¹

Estos recintos, conocidos en el mundo como “Free Trade Zone” o “Zonas Francas” en los que no se aplican aranceles ni barreras no arancelarias, están establecidos en diversas partes del mundo. En total operan 2 mil 500; (cual fue la fuente) sólo en Estados Unidos existen 350. Así, la industria, el comercio de la frontera norte y los puertos estratégicos de México disfrutarán de mayores facilidades fiscales para aumentar su competitividad.

¹ Administración General de Aduanas, Documento de trabajo, 16 de Febrero, 2007. México, P. 2

Las empresas que se establezcan en estas zonas, que comprenden una franja de 20 kilómetros en las zonas fronterizas norte y sur, estarán exentas de impuestos al comercio exterior, no se cobrará el IVA por la introducción de mercancías destinadas a las maquiladoras, no se pagarán impuestos extraordinarios y no comprenderán gastos por trámites aduaneros, para servir de apoyo a la actividad productiva. Estos recintos estarán acordes a las reglas establecidas por la Organización Mundial de Comercio y en México iniciaron operaciones el primero de julio del 2003.

3.3 Objetivo²

El objetivo con el que fueron creados descansa en tratar de desarrollar esquemas aduaneros que promuevan la competitividad de las empresas del país, cumpliendo los siguientes principios:

- Simplificación de trámites
- Agilización de procesos aduaneros
- Control aduanero eficiente y transparente.

Este régimen consiste en la introducción de las mercancías extranjeras, nacionales y nacionalizadas; por un tiempo limitado (no mayor a dos años) para que estas puedan ser objeto de manejo, almacenaje, custodia, exhibición, venta, distribución, elaboración, transformación o reparación; como ya se había comentado.

Las mercancías que pueden retirarse del RFE pueden hacerlo para cumplir cualquiera de las siguientes funciones:

- Importarse definitivamente
- Exportarse definitivamente
- Retornarse al extranjero o reincorporarse al mercado nacional
- Importarse temporalmente por maquilas o empresas con programas de exportación
- Destinarse al régimen de depósito fiscal.

² *ibid*, P. 3

3.4 Marco Legal³

Los Recintos Fiscalizados Estratégicos fueron dados a conocer con la adición de los Artículos 135-A, al 135-D, a la Ley Aduanera, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 30 de Diciembre de 2002 y para 2003 en las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior (RCGMCE), en los apartados 3.9.1 y 3.9.2, donde se establece:

Cuando se presente la solicitud de autorización para destinar mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico para la elaboración, transformación o reparación, adicionalmente a lo dispuesto en la presente regla, se estará a lo siguiente:

- a)** Para los efectos del numeral 1 de la presente regla, se deberá acreditar como mínimo un capital fijo pagado de \$1, 000,000.00.

- b)** Anexar una descripción detallada del proceso productivo que incluya la capacidad instalada de la empresa para procesar las mercancías que se destinen al régimen de recinto fiscalizado estratégico.

- c)** Anexar un listado que contenga la descripción comercial, así como la descripción y fracción arancelaria conforme a la TIGIE, (tarifa de los impuestos generales de importación y exportación) de los productos que resultarían de los procesos de elaboración, transformación o reparación, así como para cada uno de ellos, la descripción comercial y la descripción y fracción arancelaria conforme a la TIGIE de las mercancías que se destinen al régimen de recinto fiscalizado estratégico para llevar a cabo dichos procesos.

³Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004 y sus anexos 21 y 28.

Para los efectos de la presente regla, la AGA (Administración General de Aduanas) emitirá la autorización correspondiente en un plazo no mayor a tres meses, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud. Transcurrido dicho plazo sin que se notifique la autorización que corresponda, se entenderá que la resolución es negativa en los términos del artículo 37 del Código. En el caso de que se requiera al promovente para que cumpla los requisitos omitidos o proporcione los elementos necesarios para resolver, el plazo comenzará a correr desde que el requerimiento haya sido cumplido.

El 22 de Diciembre 2004, se modifica el tratamiento arancelario aplicable a los RFE a solicitud de la Secretaria de Economía. adicionalmente se publican las reglas relativas a la operación del régimen de RFE; y en ese mismo año se aclaro el tratamiento arancelario aplicable a los recintos, incorporando nuevos requisitos para la habilitación del recinto, buscando con ello garantizar su viabilidad; siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

1. Superficie mínima de 10 hectáreas de desarrollo y 10 de reserva
2. Opinión favorable de viabilidad económica y financiera de BANOBRAS
3. NOM de Parques Industriales.

3.5 Habilitación de Recinto Fiscalizado Estratégico⁴

Para demostrar la viabilidad económica y financiera de los proyectos de habilitación de Recinto Fiscalizado Estratégico, es necesario obtener la opinión favorable de BANOBRAS, S.C.N., quien aplica los lineamientos generales que deben cumplir los estudios de evaluación que le sean presentados.

Dichos lineamientos son consistentes con la normatividad federal en materia de evaluación económica de proyectos.

Para obtener la opinión de la Institución de conformidad con lo establecido en las normas vigentes; y representar los resultados obtenidos de dichas evaluaciones del proyecto; estos deberán presentarse ante la Administración General de Aduanas; para que esta, pueda determinar la conveniencia de que se lleve a cabo cada proyecto, en particular con base en el impacto que se generaría sobre el bienestar económico nacional, y considerando las condiciones financieras que respaldan a la iniciativa.

⁴ BANOBRAS, Lineamientos Generales para la presentación de estudios de Evaluación Económica y Financiera sobre proyectos para la creación de Recintos Fiscalizados Estratégicos, abril de 2005.P. 1

3.5.1 Evaluación Financiera⁵

La Evaluación Financiera, permite asegurar que los flujos de ingresos que generara el proyecto, son suficientes para hacer frente a todos los costos de inversión, operación y mantenimiento, asociados, incorporando el nivel de utilidades que espera recibir el grupo de inversionistas promotor de la iniciativa, así como las potenciales fuentes de financiamiento; que sean presentados ante BANOBRAS, para demostrar la viabilidad económica y financiera de los proyectos de habilitación de Recintos Fiscalizados Estratégicos.

3.5.2 Evaluación Económica⁶

Es esencial considerar que la Evaluación Económica; permite determinar el efecto neto que puede generar una iniciativa de inversión, sobre el bienestar de la población, lo cual contribuye a asegurar que los proyectos que se lleven a cabo impactaran positivamente en el desarrollo del país.

La evaluación económica de un Recinto Fiscalizado Estratégico, consiste en la identificación, cuantificación y valoración de todos los costos y beneficios que se generarían a nivel agregado como consecuencia de la habilitación y operación de bienes y servicios importables o exportables que percibirían impactos del nuevo régimen aduanero con los procesos de producción, comercialización y consumo.

⁵ *ibid*, P. 22,

⁶ *ibid*, P. 16

La realización de estudios de mercado, además consiste en identificar claramente a los bienes y servicios cuya producción, comercialización y consumo podrían modificarse al implementarse el Recinto. Para poder lograr esta identificación, es necesario tener en claro la naturaleza de las empresas e industrias que ya se encuentren establecidas o que se establecerán en el inmueble que se propone habilitar como Recinto y si existen nuevas empresas, en ese caso realizar una proyección de las nuevas industrias que se incorporaran gradualmente hasta agotar la capacidad física del inmueble.

A partir de los giros industriales y comerciales, así como de la capacidad física del inmueble, podrán identificarse los mercados de bienes y servicios específicos en donde se reflejaran los principales efectos del proyecto de afiliación del Recinto. En este sentido, los mercados más relevantes corresponderán a los bienes y servicios específicos en donde se reflejaran los principales efectos del proyecto de habilitación. Adicionalmente, se deberá considerar el análisis de los mercados de insumos requeridos para la producción o comercialización de los bienes.

3.5.2.1 Identificación de mercado

Para cada mercado identificado, en donde potencialmente el Recinto Fiscalizado Estratégico generara efectos, debe realizarse un análisis de oferta y uno de demanda, incluyendo el comportamiento de precios.

A) Análisis de Oferta

El análisis de Oferta, debe presentar la capacidad de producción y comercialización en el mercado, dadas las condiciones que prevalecen en la actualidad, es decir, refiriéndose a las industrias que ya se encuentran actualmente en operación dentro del inmueble, como en su ámbito de influencia, que en la mayoría de los casos será en el mercado internacional.

Adicionalmente el análisis debe incorporar un análisis de los costos de producción y comercialización para estas industrias. En este sentido es fundamental que los costos se encuentren expresados en términos sociales y económicos, por lo que, deben identificarse los costos fiscales que aplican a cada producto, incluyendo impuestos al comercio exterior y otro tipo de impuestos, con la finalidad de desagregarlos.

Por otra parte el análisis de oferta, debe presentar las modificaciones esperadas en la capacidad de producción y comercialización, tanto al interior del inmueble como a nivel agregado, derivadas de la puesta en operación del Recinto.

B) Análisis de Demanda

En el análisis de demanda, debe representarse los volúmenes históricos de intercambio comercial (tanto en el mercado nacional como internacional) además, de una proyección futura de dichos volúmenes sobre cada uno de los bienes sujetos a análisis y dadas las condiciones actuales de producción y comercialización.

El análisis histórico y las proyecciones futuras de los volúmenes de intercambio comercial, debe considerar los siguientes factores:

- Ubicación y características de los principales centros de comercialización, abasto y consumo.
- Preferencias cualitativas sobre los bienes, en cada centro de consumo.
- Volúmenes comercializados en cada centro de comercialización abasto y consumo.

C) Análisis de Precios

El estudio de mercado debe incorporar un análisis de precios sobre los bienes o servicios donde se asimilarán los principales efectos del Recinto Fiscalizado Estratégico. Este análisis de precios debe incluir el comportamiento histórico, así como proyecciones futuras considerando las condiciones actuales de oferta y demanda en el mercado.

3.6 Beneficios Económicos⁷

Dentro de los beneficios más importantes atribuibles a un Recinto Fiscalizado Estratégico, se identifica que los beneficios económicos se desprenden del incremento de la actividad comercial con el exterior, así como del comportamiento en los costos asociados a los trámites aduanales; en este sentido los principales beneficios económicos que pueden ser identificados son los siguientes:

3.6.1 Mayor ingreso de divisas por incremento de exportaciones

Uno de los principales efectos que puede ser atribuido a la habilitación de un Recinto Fiscalizado Estratégico, consiste en el eventual incremento de exportaciones de mercancías, que sería incentivado por los privilegios fiscales que otorga este tipo de régimen aduanero; y a raíz del incremento de exportaciones, el país percibe como beneficio socioeconómico una mayor entrada de divisas.

3.6.2 Mayor consumo de bienes y servicios en el mercado nacional

Este beneficio se genera solo en el caso de que una parte de la actividad industrial del inmueble, este proyectada para destinarse a la comercialización y abasto en el mercado nacional. De esta manera, se incrementaría en el país el nivel de

⁷ *ibid*, P. 6

consumo, sobre los bienes y servicios que serían introducidos a raíz de la operación del régimen aduanero en el inmueble.

3.6.3 Ahorro de costos por simplificación de trámites aduanales

Estos beneficios se pueden esperar cuando la habilitación del Recinto, permita simplificar trámites para el registro y control aduanal, facilitando entre otras cosas las tareas de carga, descarga, inspección y tránsito de mercancías, derivadas de descarga de operaciones de comercio exterior que ya se realizan en la actualidad.

3.7 Recintos Fiscalizados Estratégicos autorizados⁸

Después de haber desarrollado los criterios y características generales que definen al RFE, es de vital importancia decir que actualmente en México, existen tres Recintos propiamente habilitados, operando y que contaron con la autorización de la Administración General de Aduanas y la opinión favorable sobre la viabilidad económica y financiera de BANOBRAS, como ya se había comentado.

De estos se encuentran ubicados: dos en San Luis Potosí, y uno más en Chiapas: los primeros fueron habilitados en 2004 y se encuentran como inmuebles

⁸ Administración General de Aduanas, *op. cit.*, P. 12

habilitados como Recinto Fiscalizado Estratégico con las siguientes características:

CUADRO 8 INMUEBLES HABILITADOS COMO RFE

<p>Société Générale de Surveillance de México, S.A. de C.V.</p> <p>Representante legal: C. José Valdés Cuervo</p> <p>Accionistas: SGS Societé Générale de Surveillance Holding, S.A. Pierre Luc Blanc</p>	<p>Aduana: Aguascalientes</p> <p>Ubicación: Km. 3 de la Carretera La Pila-Villa de Arriaga, Municipio de Reyes, San Luis Potosí</p> <p>Superficie: 86-50-20 hectáreas</p> <p>Inversión: \$10547850,00</p>
<p>Recinto Fiscalizado Estratégico de San Luis, S.A. de C.V</p> <p>Accionistas: Grupo Transparque, S.A. de C.V. y Vicente Rangel Lozano</p>	<p>Aduana: Aguascalientes</p> <p>Ubicación: Eje 140 Kilómetro 3+960 de la Delegación La Pila, Municipio de San Luis Potosí</p> <p>Superficie: 73101,54 m2</p> <p>Inversión: \$760208475</p>

FUENTE: Documento elaborado por la Administración General de Aduanas, 16 de febrero de 2007.

En el cuadro 8, se muestra los inmuebles que se encuentran ya habilitados como REF, ambos en San Luis Potosí y de los cuales a partir de su habilitación, han progresado de manera considerable, es decir en este año dentro de los Recintos, se instalarán más de 35 empresas y otros negocios; por lo que San Luis Potosí ,seguirá siendo un estado atractivo para la inversión productiva debido a las ventajas competitivas con que cuenta, como lo es la oferta de terrenos

industriales, sus vías de comunicación y ser el único estado del país donde funcionan los recintos fiscalizados estratégicos.

Además se plantea que durante el 2007, la inversión en el estado superará la cifra del año pasado que fue entre 500 y 600 millones de dólares, por la llegada de empresas, no sólo de Estados Unidos, también de Asia, de países como Japón, China y Corea, como la recientemente inaugurada Midori, fabricante de asientos de piel para el sector automotriz.

Según informes de la Secretaría de Desarrollo Económico, San Luis Potosí se ha convertido en un fuerte competidor no solamente para otros estados del país, sino para algunos países de Asia, Centro y Sudamérica, Europa y Estados Unidos, a quienes inclusive les ha ganado la instalación de algunas empresas.

San Luis Potosí, ocupó el segundo lugar nacional en generación de empleos en el 2006 y cuatro meses consecutivos ha sido líder nacional en generación de empleo en la industria manufacturera (maquiladoras de exportación).

Además, es instrucción del Gobernador del Estado que durante el presente año también se continúe con el apoyo decidido a las micro, pequeñas y medianas empresas, para que logren introducirse a la cadena productiva, al convertirse en proveedores de las grandes empresas.

Asimismo, el Gobierno del Estado, inició este año la promoción intensa de empresas de alta tecnología, como es la producción de software, armado de computadoras y partes electrónicas, entre otras, ya que se trata de una industria

incipiente en San Luis Potosí, y con mucho potencial de desarrollo debido a la globalización.

Gracias a esto, San Luis Potosí se está convirtiendo en uno de los principales destinos de inversiones del sector automotriz y de auto partes, lo que aunado al número de empresas que ya operan, lo transformará en un cluster automotriz,

Hasta el momento existen 50 unidades productoras de la industria automotriz, de auto partes, maquiladoras y distribuidoras en el estado, y por el número de trabajadores, el dos por ciento son microempresas, el 20 por ciento pequeñas, el 39 por ciento medianas y otro 39 por ciento son grandes empresas.

Otro proyecto que se concretó este año es el centro de capacitación y la pista de pruebas de Toyota, el cual servirá como una escuela técnica para dos mil estudiantes, con especialidades propias del sector automotriz.

Cabe destacar que en los dos recintos fiscalizados, ya se encuentran trabajando empresas importantes como Draexlmaier, Intergrain y Midori, por lo que dichos centros representan un apalancamiento de competitividad internacional que coloca a San Luis Potosí, por encima de otros estados y países en la mira de los grandes negocios y consorcios empresariales del mundo.

Para el caso del Recinto Fiscalizado Estratégico de Chiapas, éste será revisado de manera más específica y detallada, ya que se ubica en una región con enorme potencial y que está en franco crecimiento, aprovechando su ubicación geográfica estratégica y su riqueza en recursos naturales, lo que confirma las múltiples

razones por las cuáles invertir y apostar a favor de Chiapas. Asimismo es importante identificar las ventajas comparativas y competitivas que el Estado de Chiapas ofrece y observar la funcionalidad del Recinto Fiscalizado Estratégico, como un mecanismo de exportación.

Actualmente el Recinto Fiscalizado Estratégico de Chiapas:

- Es el tercer recinto localizado en el país.
- Es el primero localizado en un Puerto.
- Es el primero localizado fuera del Estado de San Luís Potosí.

3.8 El Recinto Fiscalizado Estratégico Puerto Chiapas

3.8.1 ¿Por qué Chiapas?

El Estado de Chiapas es una ventana de oportunidad que ofrece una ubicación geográfica estratégica siendo la puerta del sureste mexicano hacia el mundo, particularmente hacia Centro y Sudamérica y hacia el Pacífico; que cuenta con una infraestructura moderna y un desarrollo vía terrestre, aéreo y marítimo; que cuenta con un capital humano capacitado para enfrentar los retos de un mundo globalizado. Chiapas es una economía estable y muy dinámica, que otorga certidumbre, seguridad y grandes incentivos al inversionista. Su base es la riqueza natural que los hace líderes en varios productos agropecuarios, tanto en productividad como en rendimiento, representa una gran oportunidad para el desarrollo de la agroindustria. Aunque no es una economía que no se reduce al sector agropecuario y que hoy más que nunca, se abre a la industrialización

aprovechando las ventajas que para la producción y la comercialización que ofrece el estado. Este se está constituyendo como un centro logístico, con grandes oportunidades para el comercio de México, con el hemisferio sur y el Pacífico, haciendo uso de la amplia gama de tratados comerciales con los que cuenta el país.

3.8.1.1 Principales características⁹

Los sectores económicos de Chiapas, ofrecen oportunidades y ventajas competitivas que sustentan cualquier decisión de inversión en proyectos productivos y de infraestructura. La ubicación geográfica, la calidad de sus suelos, los microclimas y la infraestructura logística del estado ofrecen una amplia gama de oportunidades para la inversión en el sector agropecuario, la agroindustria, la industria manufacturera y el desarrollo de nuevas tecnologías, así como el turismo, el comercio y los servicios en general. Adicionalmente:

CHIAPAS

1. El Estado más seguro del país, con el índice más bajo de delincuencia.
2. Estado que da certidumbre a la inversión por su sólido desempeño financiero (Moody's Investors Service).
3. Una estrategia de deuda conservadora que da certidumbre a los empresarios (Standard & Poor's).

⁹ Secretaría de Fomento Económico (**SEFOE**), Chiapas, Cd: Costos Industriales/Carpeta de Negocios, 2007. P 3

4. Economía dinámica y en crecimiento que ofrece grandes oportunidades de negocio: 4to lugar nacional en crecimiento de empleos formales.
5. Ubicación estratégica: el corazón de la Región Puebla-Panamá y la puerta del sureste mexicano al Océano Pacífico y el mundo.
6. La mejor opción logística para los negocios con El Centro y Sureste de México, Centro y Sudamérica.
7. Infraestructura de clase mundial: sistema multimodal de nuevas y modernas autopistas, aeropuertos y puerto Chiapas.
8. Riqueza y diversidad de climas y suelos reflejados en el liderazgo de diversos productos con gran potencial de industrialización: café, palma africana (aceite y biodiesel), mango, entre otros.
9. La mayor disponibilidad de recursos naturales sustentables en el país:
 - a. Agua: 10% de la precipitación
 - b. 25% de la superficie de agua dulce
 - c. 28% de la capacidad de almacenamiento.
 - d. 47% de la energía hidroeléctrica del país.
 - e. 3er productor de Petróleo.
 - f. 5to productor nacional de gas natural.
 - g. 30% de la vegetación de México. (grafica de barras)
10. Capital humano altamente competitivo y capacitado.
11. Incentivos amplios y transparentes, pertenecientes al selecto grupo de dos estados que cuentan con Registro Fiscalizado Estratégico.
12. Gobierno con visión estratégica de corto, mediano y largo plazo, con acciones y proyectos concretos para detonar las grandes potencialidades del estado, con la participación central de la iniciativa privada.

• **3.8.1.2 Ubicación Geográfica Estratégica¹⁰**

- Chiapas es el octavo estado más grande en la República Mexicana con una superficie de 75,634 km².
- Se localiza al sureste de México y colinda al norte con el estado de Tabasco, al oeste con Veracruz y Oaxaca, al sur con el Océano Pacífico y al este con la República de Guatemala.
- Por su ubicación estratégica, Chiapas se ha consolidado como una plataforma ideal para los negocios de exportación y logística, por la infinidad de oportunidades de acceso que ofrece con los mercados de Centro y Sudamérica.
- Sus 308 km. de costa y Puerto Chiapas ofrecen gran conectividad marítima con los mercados del Pacífico, como Manzanillo, Lázaro Cárdenas, Los Ángeles, Seattle, Shanghai, Hong Kong, Singapur, Sudamérica, entre otros.
- Sus 659 km. de frontera con Guatemala, lo convierten en la puerta de entrada y salida con el pujante mercado de Centroamérica, el cual cuenta con más de 35 millones de consumidores y 4,190.9 millones de dólares de intercambio comercial con nuestro país.

¹⁰ *ibid*, P. 6,

- Actualmente, por el Puente Fronterizo Suchiate II de Ciudad Hidalgo, circulan diariamente alrededor de 300 trailers con mercancía proveniente de Centroamérica y del interior de México, y se realizan en el día, un promedio de 350 operaciones de exportación y 80 operaciones de importación.
- Es el centro geográfico de la región Puebla-Panamá y eje del proyecto estratégico para el desarrollo de la región.
- CHIAPAS
- Ubicado en el Corredor Transísmico de América, conecta al Océano Pacífico y al Golfo de México en tan sólo 3 horas y media.
- La orografía del estado genera una gran diversidad de microclimas excepcionales que establecen condiciones óptimas para la producción e industrialización de una amplia gama de productos agropecuarios y maderables.

3.8.1.3 Infraestructura Moderna y en Desarrollo¹¹

Chiapas cuenta con una excelente infraestructura terrestre, marítima y aérea para el desarrollo de negocios, que permite explotar su ubicación estratégica cuenta con 23,144 km. de carreteras. En los últimos años se realizó una inversión histórica en la modernización del sistema carretero, por un monto superior a los 3 mil millones de pesos.

Además cuenta con un acceso al Pacífico y Golfo de México, 3.5 hrs. a través de la Autopista Arriaga-Coatzacoalcos con lo que se coloca cada vez más cerca que nunca del resto del país y Norte América con la apertura de la nueva autopista Tuxtla Gutiérrez-Distrito Federal, con 861 kilómetros que permiten mayor rapidez y seguridad para el tránsito de mercancías y servicios del estado.

- Tuxtla-México 9.0 hrs.
- Tuxtla-Villahermosa 3.0 hrs.
- Tuxtla-Veracruz 5.5 hrs.

En la actualidad, se encuentra en desarrollo la autopista Tapachula-Talismán-Ramal a Ciudad Hidalgo que conectará a Puerto Chiapas con la frontera sur agilizando la logística del Centro ínter modal. Esta conexión será la gran alternativa para el comercio con Centro y Sudamérica y quedará lista para septiembre del 2008.

¹¹ *ibid*, P. 9

El Puerto de Chiapas del Pacífico Mexicano y la plataforma ideal de proyección para negocios con la costa oeste de los Estados Unidos y los países de Asia-Pacífico.

Puerto Chiapas opera con:

- Bajos costos de operación
- Eficiencia operativa
- Agilidad en el manejo de mercancía

Puerto Chiapas es el puerto más importante del sureste mexicano, con amplias reservas de crecimiento, un parque industrial en operación y un recinto fiscalizado estratégico, con un sin número de ventajas fiscales al comercio exterior.

Chiapas cuenta con 2 aeropuertos nacionales y 3 internacionales ubicados en los principales centros económicos y turísticos del estado, contando con el nuevo aeropuerto internacional de Tuxtla Gutiérrez “Ángel Albino Corzo”. Adicionalmente cuenta con 557 km. de red ferroviaria, con servicio en toda la costa del Pacífico, la frontera con Centroamérica y Costa del Golfo en Palenque y Pichucalco.

Puente Chiapas

Cuenta con 1,838 metros de longitud e integra a Chiapas y a la región sur-sureste del país al desarrollo nacional, con esto fortalece el comercio, el turismo y la economía del estado y la del sureste de México como una muestra de la labor integral que se está haciendo en todo el estado para mejorar la comunicación y la integración con el resto del país y con el mundo.

Este corredor carretero forma parte del Plan Puebla-Panamá. A través de esta ruta se transportan productos mexicanos de exportación, fortaleciendo los lazos de intercambio comercial y turístico con Centroamérica.

Dentro de los proyectos que se encuentra desarrollando el Gobierno del Estado, que pretende ser detonador del desarrollo económico de Chiapas, y en especial de la región sureste de la entidad. Es el primer puerto del Pacífico de entrada a Centroamérica. Se encuentra conectado por vía terrestre con autopista y ferrocarril, y por vía aérea a través del Aeropuerto Internacional de Tapachula.

Los gobiernos federal y estatal han realizado una importante inversión para la habilitación y modernización de Puerto Chiapas transformándolo en la mejor opción logística del sureste de México y Centroamérica para carga, pesca y turismo.

Por su posición estratégica, su infraestructura y sus posibilidades de crecimiento, Puerto Chiapas tiene un futuro de gran proyección.

3.8.2 Parque Industrial Puerto Chiapas¹²

Hoy en día, es indispensable que cada parque industrial esté estratégicamente localizado con el fin de proveer a las empresas los servicios necesarios para lograr un óptimo desarrollo: bajos costos en transportación y logística, y que aprovechen las ventajas que brindan los tratados y acuerdos comerciales, los flujos de inversión extranjera directa, que deben traducirse en más y mejores empleos, transferencia de tecnología y oportunidades de exportación directa e indirecta a través de cadenas de proveedores

La función de los parques industriales en la industrialización del país ha sido fundamental ya que contribuyen al desarrollo de la infraestructura del país, incrementan la competitividad de la planta industrial, fomentan la modernización, crean fuentes de empleo, propician la desconcentración industrial, contribuyen a la preservación ecológica, eficientizan el consumo de energía eléctrica y agua, fomentan la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico, además, constituyen una solución integral al problema de ordenamiento industrial, incrementan la recaudación fiscal y en general, elevan el nivel de vida de la comunidad en la que se establecen.

La ubicación estratégica convierte al Parque Industrial Puerto Chiapas en una excelente oportunidad de negocios, ya que cuenta con un Corredor Logístico

¹² *ibid*, P. 12

Multimodal, teniendo en un radio de 20 kilómetros los servicios básicos como son: Aeropuerto Internacional, Frontera con Centroamérica, Autopista que conecta con el resto del país, Red Ferroviaria, y Muelles de Carga, Pesquero y Turístico.

El Parque Industrial Puerto Chiapas cuenta con una superficie de 301 hectáreas, un polígono urbanizado y lotes de 5,000 a 10,000 m², para el desarrollo industrial, comercial y de servicios. Los servicios de infraestructura del parque industrial son ideales para el desarrollo de cualquier actividad de negocios además de que cuenta con la Norma Oficial de parques industriales NMXR-046-SCFI-2005 y está inscrito en la Asociación Mexicana de Parques Industriales (AMPI).

CUADRO 9

Empresas Instaladas en Puerto Chiapas

EMPRESA	DESCRIPCION	INVERSION (MILLONES DE PESOS)	EMPLEOS GENERADOS
HERDEZ	Procesamiento y envasado de atún	120	600
CEMOSA	Maquila, empaque y exportación de camarón.	10	40
Crustáceos del Soconusco	Maquila, empaque y comercialización de camarón	10	30
Lubricantes y Comestibles Marinos.	Suministro de Combustible y lubricantes	10	10
Plásticos del Soconusco	Extrusor de polietileno para bolsas	10	10
Nutrición Animal Soconusco	Comercialización de alimentos balanceados para animales	8	Inicio en 2006
PROCESA	Procesadora de atún	35.7	Inicio en 2006
Frigoríficos del sur	Almacenamiento de productos terminados	7.46	Inicio en 2006

Fuente: Secretaría de Fomento Económico (**SEFOE**), Chiapas, Cd: Costos Industriales/Carpeta de Negocios, 2007.

3.8.3 Oportunidades de Inversión

- Industrialización y carga de minerales.
- Cargas generales, granel-agrícola, fertilizantes, cemento y acero.
- Industrialización y manejo de productos agropecuarios.
- Servicios turísticos y logísticos.
- Pesca e industrialización de productos Del mar.
- Recinto Fiscalizado Estratégico.
- Industria manufacturera y de ensamblaje.
- Industrialización de productos agropecuarios.
- Exportación e importación de productos manufacturados.
- Terrenos urbanizados para uso industrial.
- Almacenaje y custodia de mercancías.

3.7 Posibilidad de que se habiliten más Recintos Fiscalizados Estratégicos en el País¹³

Existe la posibilidad de desarrollar nuevos Recintos Fiscalizados Estratégicos en el país, ya que como se había mencionado, actualmente solamente se encuentran habilitados y en operación tres de ellos; pero, existen varios Estados de la República interesados en la habilitación de un Recinto Fiscalizado Estratégico.

¹³ Administración General de Aduanas, *op, cit.*, P. 16

Estatus de las Solicitudes de Autorización

Solicitudes habilitación y Administración de RFE.

Hasta abril del 2007 se han recibido 20 solicitudes de autorización para la habilitación y administración de Recinto Fiscalizado Estratégico en 13 aduanas, con programas de inversión de entre 15 y 177 millones de pesos y entre 1.9 y 352 hectáreas.

Como se mencionó, se han autorizado dos en San Luís Potosí y uno más en Chiapas, sin embargo de las solicitudes restantes, ninguna cumple con todos los requisitos, por ejemplo, seis de las solicitudes no cumplen con el requisito de colindancia con la aduana, además de no tener la opinión favorable de BANOBRAS, S.C.N., lo que impide se concluya el trámite de autorización,

Por otro lado los gobiernos de los Estados de Guanajuato, Hidalgo, Michoacán, Querétaro y Veracruz así como las administradoras Portuarias Integrales de Coatzacoalcos y Altamira han manifestado interés en obtener la habilitación de REF, pero no han presentado solicitud.

El cuadro 10 muestra las entidades que han presentado solicitud de Autorización de habilitación y Administración el mismo indica que 11 Estados de la República se encuentran interesados en la habilitación de un RFE; aunque existan algunos Estados que no cumplen con los requerimientos mínimos para su establecimiento,

como es el caso de Torreón, que no cuenta con las 10 hectáreas que se requieren para la habilitación de un RFE.

De hecho ninguno de los Estados ha recibido la opinión favorable por parte de BANOBRAS, de tal forma que al ser variados los montos de inversión aun estaría a prueba de ser un proyecto viable económica y financieramente.

CUADRO 10

SOLICITUDES DE AUTORIZACIÓN DE HABILITACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

ENTIDAD	LOCALIDAD	SUPERFICIE	INVERSIÓN
Coahuila	Torreón	1,9 hectáreas	\$986,397,79
	Piedras Negras	22,5 hectáreas	no informo
Colima	Manzanillo	11,8 hectáreas	no informo
Nuevo León	Colombia (2) y Monterrey	173 hectáreas	no informo
Jalisco	Guadalajara	no informo	no informo
Querétaro	Querétaro	20 hectáreas	\$15,240,000,00
Sonora	Nogales (3)	19,5 hectáreas	\$37,460,072,00
Tamaulipas	Altamira (3) y Tampico	15,4 hectáreas	\$17,837,000,00
Aguas Calientes	Aguas Calientes (2)	93 hectáreas	\$770,756,325,00
Veracruz	Coatzacoalcos	352 hectáreas	no informo
Chihuahua	Chihuahua	no informo	no informo
Guanajuato	Guanajuato	113 hectáreas	no informo
TOTAL		802,1 hectáreas	\$939,933,176,00

FUENTE: Documento elaborado por la Administración General de Aduanas, 16 de Febrero de 2007.

3.10 VENTAJAS QUE REPRESENTA EL RECINTO FISCALIZADO ESTRATÉGICO

El Recinto Fiscalizado Estratégico es el lugar ideal para la instalación de empresas altamente exportadoras e importadoras.

El Recinto representa un importante incentivo para las empresas transnacionales, al permitir incorporar a los procesos industriales insumos y materias primas de cualquier parte del mundo y reenviarlos como producto terminado sin pago de impuestos al comercio exterior.

El RFE como nueva figura jurídica en la legislación aduanera por medio de la cual se habilita un inmueble, y se autoriza a una persona moral a fin de poder recibir mercancía; permite operar a empresas residentes en México o en el Extranjero.

Un ejemplo claro de lo anterior es la empresa suiza Société Generale de Surveillance (SGS), que es la mayor organización del mundo en el campo de la inspección y calidad. Es el líder mundial en Inspección, Verificación, Ensayos y Certificación, y su amplia gama de servicios lo convierte en una institución única en su género.

El núcleo de sus actividades lo constituyen los servicios de inspección y supervisión del comercio internacional de productos agrícolas, minerales, petróleo y petroquímicos, equipos industriales y bienes de consumo. Todos los servicios que SGS brinda, poseen dos rasgos importantes en común: ayudan a minimizar

los riesgos y proporcionan evaluaciones, verificaciones y asesoría de carácter independiente.

SGS, es el administrador del Recinto Fiscalizado Estratégico ante la SCHK que certificará y garantizará las condiciones de la mercancía que entre o salga del RFE para evitar fraudes. Es decir, a partir de Agosto del 2003, cuando el gobierno autorizó el primer Recinto Fiscalizado Estratégico en San Luis Potosí a Logistik FTZ, SGS, se encargaría de certificar e inspeccionar la administración de dicha concesión.

3.10.1 Oportunidades de Inversión

Las oportunidades de inversión se encuentran repartidas en las siguientes oportunidades:

- Industrialización de Productos.
- Exportación e importación de productos manufacturados y materia prima.
- Terrenos urbanizados para uso industrial.
- Custodia, almacenaje y comercialización de productos.

3.10.2 Ventajas Fiscales¹⁴

No se cubren impuestos por mermas o desperdicios que sean destruidos; adicionalmente se simplificarán movimientos aduaneros y se prevé que las entradas de mercancías se hagan a través de registros. La permanencia de

¹⁴Secretaría de Fomento Económico (**SEFOE**), *op. cit.* P. 20

insumos y mercancías en el país será hasta por dos años, excepto en equipo, maquinaria y herramientas, en cuyo caso el plazo se extiende por el tiempo establecido en la Ley del Impuesto Sobre la Renta para su depreciación.

- Las mercancías no pagan impuestos al comercio exterior ni cuotas compensatorias, sin perjuicio de los tratados de los que México sea parte.
- No pago de IVA en la introducción y enajenación de mercancías.
- Las mercancías nacionales se consideran exportadas desde que ingresan al país.
- Las mermas no causarían impuesto general de importación, derecho de trámite aduanero, IVA., ni cuotas compensatorias.
- La maquinaria y equipo que se introduzca al régimen de Recinto Fiscalizado Estratégico, podrá permanecer bajo dicho régimen, durante la vigencia de la autorización.
- Los desperdicios no retornados tampoco causarían contribución alguna.

3.10.3 Ventajas en la operación aduanera

- Las mercancías no están sujetas al cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias, así como a las NOM's, excepto las expedidas en materia de sanidad animal y vegetal, de salud pública, de medio ambiente y seguridad nacional.
- Extensión general de padrones específicos.
- Extensión general de aduanas exclusivas.
- Extensión de la obligación de asentar la información de identificación individual de mercancías.
- Declaración simplificada (aviso en sustitución del pedimento) en algunas operaciones; las operaciones con aviso no se requieren agente o apoderado aduanal y no se sujetan al pago del aprovechamiento por el servicio de pre-validación.

- Reconocimiento aduanero ágil y simplificado.
- No sujeta a segundo reconocimiento.
- Se permite la rectificación de diferencias por sobrantes o faltantes después del despacho.
- El plazo de permanencias de mercancías es hasta por dos años, excepto para activos físicos, cuyo plazo será conforme a lo dispuesto por la Ley del ISR, para su depreciación.
- Beneficios Logísticos.

3.10.4 Ventajas Comparativas

- Lugar ideal para empresas exportadoras e importadoras para su estratégica localización geográfica.
- Disminución de costos de transporte al estar dentro del corredor Logístico Multimodal

3.10.5 Ventajas Competitivas

- Integración de insumos de alta calidad, a los procesos de las cadenas productivas de comercio exterior.
- Incentivos gubernamentales para la instalación de empresas y su puesta en marcha.
- Amplia disponibilidad de mano de obra calificada.
- Disponibilidad de servicios aduaneros con experiencia. Entre otras.
- Facilita el aprovechamiento de las ventajas con los tratados de libre comercio.

Como se mencionó a lo largo del desarrollo del trabajo la búsqueda continua de ventajas competitivas es un diferencial poderoso entre las empresas competidoras y una parte muy importante del trabajo centró su atención en las Ventajas que el

Recinto Fiscalizado Estratégico, como un mecanismo eficiente, que ofrece a las empresas que se dedican al comercio exterior, aprovechar las ventajas de la apertura comercial, así como los beneficios que ofrecen los distintos tratados comerciales con los que cuenta México.

CONCLUSIÓN

Al llegar al fin de la investigación, y después de haber planteado como objetivo central el comprobar si una modalidad como el Recinto Fiscalizado Estratégico, relativamente de reciente creación, permitiría un verdadero desarrollo de las Ventajas Competitivas, para las empresas que busquen incorporarse al mercado internacional a través de la exportación e importación de sus mercancías por medio de este mecanismo.

Es importante mencionar que en el desarrollo de la investigación se comprobó de manera satisfactoria que la exportación a través de los Recintos Fiscalizados Estratégicos promueve la competitividad de las empresas mexicanas que deseen exportar.

A cinco años de su habilitación, los resultados arrojados permitieron, entre otras cosas; un incremento sustancial en el monto de la inversión inicial, de tal forma que ello incentivo el número de empresas provenientes de Estados Unidos, Asia, Japón, China y Corea, principalmente, con lo cual también se permitió fomentar las relaciones, con los principales socios comerciales con los que actualmente cuenta México.

Cabe destacar que en los tres recintos fiscalizados, dos ubicados en San Luis Potosí, y uno en el Estado de Chiapas ya se encuentran trabajando empresas importantes como Draexlmaier, Intergrain y Midori, por lo que dichos centros

representan un apalancamiento de competitividad internacional que coloca a los Recintos por encima de otros mecanismos para la exportación y con ello se colocan en la mira de los grandes negocios y consorcios empresariales del mundo.

Después de haber descrito como comprobamos la hipótesis planteada en el trabajo sobre la exportación a través del Recinto Fiscalizado Estratégico, y los múltiples beneficios que ello representa; es necesario señalar que todas aquellas ventajas competitivas, que es capaz de generar una industria como Michael Porter lo señala (y que fueron analizadas en el Capítulo 1) parten de la búsqueda de crear ventajas competitivas, debido al valor que estas generan, es decir, dicho valor que es aquello que los consumidores están dispuestos a pagar, pero el valor superior surge principalmente de ofrecer precios más bajos que los competidores, lo cual puede conseguirse a través de exportar o importar mediante el Recinto Fiscalizado Estratégico, el cual permite no sólo agregar valor a las mercancías de primera instancia por la transformación, o reparación que esta capacitado para realizar; si no además reduce los costos operativos de logística interna y externa y además de las actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto, como maquinado, empaque, ensamble, mantenimiento del equipo, pruebas, impresión u operaciones de instalación, además de actividades asociadas con la mercadotecnia, las ventas y el servicio, principios que son parte de la estrategias que Porter considera para el desarrollo de las ventajas competitivas y que son perfectamente aplicados dentro del esquema del Recinto Fiscalizado.

Además de lo anterior es importante señalar que para que las empresas puedan gozar de una estrategia que le permita crear ventajas competitivas, tiene que comprender ampliamente las reglas de competencia, (la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, entre otros) lo que adicionalmente en equilibrio, determina que el margen de utilidades sea mayor.

Lo anterior no sólo permite el desarrollo pleno de las ventajas competitivas sino que además permite aprovechar la apertura comercial, pero muy en particular explotar los beneficios de los tratados y acuerdos comerciales, ya que gracias a esto la economía mexicana ha incrementado su comercio mundial en más del 60% lo que le ha permitido la incorporación a mercados internacionales y con ello a nuevas posibilidades de comercialización.

Todo lo anterior refleja que se lleva a cabo una clara aplicación de las ventajas competitivas para las empresas que pudieron incorporarse en los Recintos Fiscalizados Estratégicos, que si bien son pocas y son aquellas que cuentan con mayor capital, permitió la inversión de capitales extranjeros; de tal forma que mientras las grandes empresas inviertan directamente en los recintos, ello permitirá la incorporación de más empresas en el proceso productivo, con lo que podrán aprovecharse los beneficios fiscales que ofrece y las múltiples opciones de exportación para la comercialización de las mercancías en el extranjero, lo que generaría efectos positivos para la economía mexicana en su conjunto.

BIBLIOGRAFÍA

Akio Morita. Citado por Baró Herrera Silvio. "Globalización y Relaciones Internacionales". En: *Revista Aportes*. México, No. 5, mayo-agosto, 1997. Facultad de Economía de la BUAP. P. 51

BANOBRAS, Lineamientos Generales para la presentación de estudios de Evaluación Económica y Financiera sobre proyectos para la creación de Recintos Fiscalizados Estratégicos, abril de 2005.P. 1

Baró, Herrera Silvio. "Globalización y Relaciones Internacionales". En: *Revista Aportes*. México, No. 5, mayo-agosto, 1997. Facultad de Economía de la BUAP.

Benjamín, María Antonieta. "Proyecto Hegemónico de Estados Unidos y la Cuenca del Pacífico". En: *Revista de Comercio Exterior*. México, No. 12, Dic. 1993.

Calva, José Luis. "Neoliberalismo Manufacturero". En: *El Universal*, México, D.F., 4 de Marzo 2005. Disponible en:
(http://www.eluniversal.com.mx/pls/impreso/web_editoriales_new.detalle_h?var=27077).

Calzada, Fernando. "Apuntes para una crítica de la Política Económica de México 1970-1983". En: *Revista de Investigación Económica*. México. No. 165, 1983. Facultad de Economía de la UNAM.

Conchello, José Ángel. *El TLC: Un Callejón sin Salida Política Económica*. México, Ed. Grijalbo, 1998.

Criterios Generales de Política Económica para 2000, Poder Ejecutivo Federal, diciembre de 2006

Cornelius, Wayne. "Economía Política de México en el Régimen de Miguel de la Madrid". En: *Revista de Investigación Económica*. México, abril-junio, 1985. Facultad de Economía de la UNAM

Documento elaborado por la Administración General de Aduanas, 16 de Febrero de 2007.

Dos Santos, Theotonio. "La Revolución Científica, La nueva División Internacional del Trabajo y el Sistema Económico Mundial". En: *Revista Aportes*. México, No. 9, Sep.-Dic 1998. Facultad Económica de la BUAP.

González, Huerta Arturo. *Riesgos del Mercado Neoliberal Mexicano Consideraciones al acceso al Tratado Norteamericano de Libre Comercio*. México, Ed. Diana, 1990.

Gurría, José Ángel. "Evolución y Características de la Deuda Externa Mexicana". En: *Revista Mercado de Valores*. México, No. 9, Mayo, 1989.

Hernández, Jorge. "El ABC del TLC". En: *Revista Nexos*. México, No. 165, Sep. 1991.

INEGI, Sector externo, Balanza Comercial por zonas neoeconómicas y principales países, exportación FOB. 1 y 2 en miles de dólares.

- La Competitividad en la Empresa Mexicana, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas México, 1995.
- Levy, Noemí. "Evolución del crecimiento del Periodo Zedillista". En: *Revista Económica Informa*, México, No. 290, 2000. Facultad de Economía de la UNAM.
- Lichtensztein, Samuel. "De las Políticas de Estabilización a las Políticas de Ajuste". En: *Revista Economía de América Latina*. México, 1984. El Colegio de México.
- Lusting, Nora. *México: Hacia la Reconstrucción de una Economía*. 2ª ed. México, Ed. Fondo de Cultura Económica: El Colegio de México, 2002.
- Martínez, José de Jesús. "El Proyecto económico". En: *Revista de Análisis Económico*, México, sep.-dic. 1991. UAM Azcapotzalco.
- Norris, Clement y Charles, Pool. *Economía Enfoque América Latina: Aspectos de la Política Económica en la década de 1990*. Ed. Mc. Graw Hill.
- Órnelas, Jaime. "El proyecto económico de Vicente Fox". En: *Revista Aportes*, México, 2001, mayo-agosto, No. 17, Facultad de Economía De la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

- Porter, Michael E. *Estrategia Competitiva: Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de Competencia*. México, Ed. Editorial Continental S.A. de C.V. 1987.
- Porter, Michael E. *Ventaja Competitiva Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*. 14ª ed. México, Ed. Editorial Continental S.A. de C.V. 1997.
- Ramales, Osorio, M.C.: *Apertura Comercial y Crecimiento Económico: El impacto del TLCAN sobre México*, Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 43, mayo 2005. En: (<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>).
- Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004 y sus anexos 21 y 28.
- Rivera, Miguel Ángel. *Globalización y Alternativas Incluyentes para el siglo XXI: La Integración de México en la Economía Mundial*. México. Ed. Colección Jesús Silva Herzog.
- Secretaría de Fomento Económico (**SEFOE**), Chiapas, Cd: Costos Industriales/Carpeta de Negocios, 2007. P 3
- Schettino, Macario. *El TLC: el Tratado de Libre Comercio*. México, Ed. Iberoamericana 1993.
- Shettino, Macario. *México en el siglo XXI: Países del Nuevo Régimen*. México, Ed. Océano, 1993.

Soto, Acuna Víctor. *La Integración Desigual de México al TLC*. Ed. AC. Internacional Gramsci Society, 1993.

Teoría del Comercio Internacional. Parte VII. *La Economía Mundial*. México, Ed. UNAM, 1990. P. 398.

Villareal, René. *Contrarrevolución Monetarista: La Economía Internacional y la Crisis del Capitalismo Periférico*. México. Ed. Fondo de Cultura Económica.

Direcciones electrónicas consultadas:

Banco de Información Económica: Sector Externo (Exportaciones Petroleras y No Petroleras), INEGI, <http://www.inegi.gob.mx>. p/ Datos preliminares

“Impacto de los Acuerdos en el Comercio”, Secretaría de Economía”, <http://www.economia-snci.gob.mx>, pp. 1, 5-14.

“Relación de México con sus Socios Comerciales”, Secretaría de Economía, <http://www.economia-snci.gob.mx>, p. 7.

Banco de Información Económica: Sector externo (Resumen del Comercio Exterior), <http://www.inegi.gob.mx>

ANEXO A

TRATADOS

COMERCIALES

FIRMADOS POR

MÉXICO

TRATADOS COMERCIALES FIRMADOS POR MÉXICO

TRATADO	PAÍSES	PUBLICACIÓN		
	Tratado de Libre Comercio con América del Norte	Estados Unidos y Canadá	20 de Diciembre de 1993	1 de Enero de 1994
	Tratado de Libre Comercio con el Grupo de los 3	Colombia y Venezuela	9 de Enero de 1995	1 de Enero de 1995
	Tratado de libre Comercio México - Costa Rica	Costa Rica	10 de Enero de 1995	1 de Enero de 1995
	Tratado de libre Comercio México - Bolivia	Bolivia	11 de Enero de 1995	1 de Enero de 1995
	Tratado de libre Comercio México - Nicaragua	Nicaragua	1 de Julio de 1998	1 de Julio de 1998
	Tratado de libre Comercio México – Chile	Chile	28 de Julio de 1999	1 de Agosto de 1999
	Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	Unión Europea	26 de Junio de 2000	1 de Julio de 2000
	Tratado de libre Comercio México - Israel	Israel	28 de Junio de 2000	1 de Julio de 2000
	Tratado de libre Comercio México - Triangulo del Norte	El Salvador, Guatemala, Honduras	14 de Marzo de 2001	15 de Marzo de 2001 con Salvador y Guatemala y 1 de Junio de 2001 con Honduras
	Tratado de libre Comercio México - Asociación Europea de Libre Comercio.	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de Junio de 2001	1 de Julio de 2001
	Tratado de libre Comercio México - Uruguay	Uruguay	14 de Julio de 2004	15 de Julio de 2004
	Tratado de libre Comercio México – Japón	Japón	En Proceso	1º de Abril 2005

Tomado de: <http://www.comce.org.mx/?seccion=4>

En el cuadro 7 se muestra el comportamiento del comercio exterior de México, en el periodo de 1997 hasta el año 2006.

CUADRO 7

Comercio Exterior de México

(Millones de dólares) Período	Exportación	Importación	Saldo de la Balanza Comercial
1997	110 431.5	109 808.2	623.3
1998	117 539.3	125 373.1	-7 833.8
1999	136 361.8	141 974.8	-5 612.9
2000	166 120.7	174 457.8	-8 337.1
2001	158 779.7	168 396.4	-9 616.7
2002	161 046.0	168 678.9	-7 632.9
2003	164 766.4	170 545.8	-5 779.4
2004	187 998.6	196 809.7	-8 811.1
2005	214 233.0	221 819.5	-7 586.6
2006	249 997.2	256 130.4	-6 133.2

FUENTE: <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=ext01&c=1138> poner referencia completa.

Como se puede observar el saldo de la balanza comercial es negativo a partir del año 1998, sin embargo esta situación se puede revertir impulsando las exportaciones a través del uso de nuevos mecanismos como el Recinto Fiscalizado Estratégico, que permitan a las empresas mexicanas ser más competitivas en el exterior.