



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

EL PAPEL DE LAS IDEAS Y LA POLÍTICA
INDUSTRIAL EN EL IMPULSO A LAS
EXPORTACIONES Y EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO EN MÉXICO DENTRO EL MARCO
DEL TLCUEM (2000-2006).

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA:

EDMUNDO SÁNCHEZ URIBE



DIRECTORA DE TESIS:

MTRA. SANTIAGA ANIMA PUENTES

MÉXICO D.F., NOVIEMBRE DE 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos.

A la luz del recuerdo que trae devuelta lo ya vivido para llegar a este momento especial, dedico este trabajo a:

- Mi madre quien desde el primer suspiro me ha dado su amor incondicional, impasible, inextinguible. Con quien siempre es posible encontrar protección, quien sabe partir el pan y repartirlo, el pan que me ha sustentado, por cuya preparación soy un hombre libre.

- Mi padre quien con su firmeza para seguir objetivos me ha dado confianza en mis actos y me ha enseñado que lo que no existe se inventa. Quien durante su vida ha trabajado sin descanso por su familia sin pedir ninguna gratitud y me ha enseñado a no dar paso hacia atrás por más difícil que parezca todo.

- Mis padres quienes en conjunto me han hecho confiar en la bondad natural de la vida y en la infinita riqueza de sus posibilidades. Quienes me han enseñado a ser crédulo más no creyente, a no pretender ser lo que no soy, a ver el mundo como algo que se puede perfeccionar e ir siempre hacia adelante.

- Mis hermanos con quienes he compartido incontables momentos de todo tipo. Con quienes he aprendido que no hay nada más valioso que la familia y me han acompañado en todo momento compartiéndome sus conocimientos, logros, sueños y alegrías.

- Diana quien modera con una sonrisa la marea de la vida, quien le ha dado claridad e imágenes a mis visiones, quien para mi es el centro visible de la tierra y ha estado siempre conmigo, entre el fin y el comienzo.

- Mi asesora Santiago Anima Puentes quien desde el primer momento, aún sin conocerme, me dio su confianza, su apoyo y su amistad. Quien da todo lo que sabe por enseñar y considero un manantial de agua en pleno desierto.

- Carlos Angulo por guiar mi camino en el impasse más decisivo de mi vida, por enseñarme que se necesita estudiar mucho para saber poco.

- Antonio Gazol Sánchez por tomarse el tiempo de revisar pacientemente este trabajo y compartir su sapiencia y experiencia conmigo. Por hacerme dudar.

Por lo que ha sido y será... les agradezco a todos.

Índice temático

Introducción. 1

Capítulo 1: La integración económica de México a la dinámica mundial. 6

1.1 Contexto de la economía mundial. 6

1.2 Desarrollo industrial y comercio exterior como factores de crecimiento económico en el contexto económico mundial. 11

1.3 La industrialización y el comercio exterior en México ante la dinámica mundial. 13

1.4 Costos de la integración en México: economía, sociedad y pobreza. 19

Capítulo 2: Precedentes de la política de industrial en México (1988-2006). 26

2.1 Dinámica de las PyMes en México. 28

2.2 Dinámica de las grandes empresas en México. 33

2.3 Aspectos generales del proceso de industrialización en México (1988-2006). 36

Capítulo 3: El aporte comercial e industrial del TLCUEM para México (2000-2006). 40

3.1 Las razones comerciales de la negociación del TLCUEM. 40

3.1.1 Las razones de México. 41

3.1.2 Las razones europeas. 43

3.2 Exportaciones de México a la Unión Europea. 45

3.3 Importaciones de México provenientes de la Unión Europea. 50

3.4 Aspectos generales del Comercio dentro del TLCUEM (2000-2006). 54

3.5 Incidencia de la IED en el proceso industrial de México en el marco del TLCUEM. 56

Capítulo 4: El papel de las ideas y la política industrial en el impulso a las exportaciones, el comercio y el crecimiento económico en México dentro el marco del TLCUEM. 62

4.1 La importancia estratégica de la transformación de las PyMes en grandes empresas y su rol en el crecimiento económico: primera propuesta. 64

4.2 Demandas sobre la regulación del Estado en apoyo al desarrollo industrial y comercial dirigido hacia la Unión Europea: segunda propuesta. 69

4.3 La creación de un sistema de ayudas estatal para la conversión de las Pymes en grandes empresas como factor del incremento de las exportaciones mexicanas dirigidas a la UE: tercera propuesta. 76

Conclusiones. 83

Referencias. 87

Introducción

La división del mundo entre países desarrollados y países que no lo son, sigue siendo el rasgo más característico de la economía mundial. Los constantes cambios en el marco de las relaciones económicas internacionales, han provocado que tanto países no desarrollados y países que si lo son se hayan visto en la necesidad de cambiar su papel, o la forma de interpretarlo, a fin de estar en condiciones de seguir participando en la estructura económica mundial. Algunos han entendido la nueva realidad y continúan siendo protagonistas, otros, que antes no lo eran, se han convertido en tales, y otros más, que lo eran, han dejado de serlo. Por su parte, México se ha limitado en aceptar la mayoría de los principios básicos del rumbo que ha seguido la economía internacional y en adaptarse a las nuevas condiciones dictadas, establecidas o convenidas, no se caracteriza por ser de los más entusiastas en cambiar las condiciones en que se desarrolla la economía mundial en general.

Al cabo de las recientes tres décadas, como consecuencia de la apertura al exterior y del cambio de orientación de la política económica, en particular de la política comercial, las exportaciones se han considerado el principal factor de arrastre de la economía mexicana. Sin embargo, en materia de exportaciones, la política comercial ha sido insuficiente para diversificar los mercados, para mejorar las condiciones de competitividad, para diversificar las fuentes de exportación y las regiones donde pudieran estar asentadas, para diversificar las fuentes productivas, para favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, para crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno económico internacional.

La apertura comercial se ha profundizado considerablemente en México, pero no se ha reforzado con políticas industriales firmes que propicien encadenamientos productivos o el aprovechamiento de las ventajas que podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, ni mucho menos a procurar una mejoría en los términos de comercio con los países con los que no se mantiene este tipo de instrumentos y que son, casualmente, responsables de un alto porcentaje del déficit comercial mexicano. En ese sentido, los magros resultados de la liberalización comercial se han debido entre varias razones a: 1) que un pequeño número de empresas, sectores y regiones han sabido insertarse a los mercados internacionales, 2) a que el acceso a mejores procesos productivos y a nuevos mercados para comerciar está dominado por la dinámica que ejercen las grandes empresas nacionales e internacionales desvinculadas de los intereses socioeconómicos nacionales, 3) a

que el sector manufacturero mexicano está altamente integrado a la organización industrial estadounidense, 4) a que los productos y servicios mexicanos se caracterizan por un mínimo proceso de transformación, 5) a que el aumento exportador se ha concentrado en un reducido número de empresas, regiones, productos y servicios, y 6) a la escasa competitividad industrial con la que cuenta el país a nivel mundial.

El escaso dinamismo de las exportaciones mexicanas tiene que ver sobre todo con una pérdida sistemática de la competitividad de toda la economía a consecuencia de los rezagos en infraestructura, los bajos niveles educativos en todos los ámbitos, la desarticulación de la planta productiva y la fragmentación de las cadenas productivas, la ausencia de una política industrial firme, la pasividad de la política de promoción comercial que ha supuesto que la suscripción de acuerdos de liberalización comercial es suficiente para diversificar la geografía del comercio exterior.

Contrario a lo que se pretendía, en el caso del comercio exterior mexicano los cambios cuantitativos no han derivado en cambios de calidad (al menos no todavía). Han crecido las magnitudes de lo que se exporta, pero su naturaleza específica se mantiene prácticamente inalterada. De la misma forma, persisten los saldos negativos en todos los renglones de la industria manufactura no maquiladora (excluido el de los motores) y, si bien, han ido disminuyendo los déficit en la balanza de pagos, no ha sido en razón del mejor comportamiento de las exportaciones ni de ningún otro de los renglones de ingreso que estuvieren vinculados con el funcionamiento adecuado de la economía real. En todo caso, lo está haciendo gracias a factores ajenos (precio del petróleo) y con manifestaciones de pobreza y falta de oportunidades internas (remesas de emigrantes) que tampoco tiene que ver (la reducción de déficit en la balanza de pagos) con alguna política de racionalización de importaciones o de menores transferencias al exterior por concepto de intereses o dividendos.

Con lo anterior, se evidencia la ausencia de una política industrial. Incluso se ha llegado a afirmar que la política industrial es la otra cara, o la otra forma de expresión, de la política comercial. A raíz de esto, la pobre capacidad competitiva de la industria exportadora se ha sostenido sobre dos pilares: 1) la importación de partes y componentes, y 2) el bajo nivel de los salarios. Es claro que esos pilares no son, ni han sido, ni serán, un sustento sólido para mejorar la competitividad, para alcanzar un auténtico desarrollo industrial y mejorar la composición, el valor y la magnitud de las exportaciones mexicanas. Dichas bases, no contribuyen al fortalecimiento de las cadenas productivas internas y a la integración de la industria nacional

con los mercados internacionales. Es necesaria una política industrial que se sirva de apoyos estatales (medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías, subvenciones, préstamos, desgravaciones fiscales, suministro de bienes y servicios a tarifas preferentes, garantías públicas que mejoran la calificación crediticia de una empresa con respecto a sus competidoras, programas de comercio exterior, facilitación concesiones, etc.) dirigidos a las actividades productivas. Apoyos que se adapten a los tiempos y las circunstancias, que fomenten la industrialización y que sirvan para establecer algún o algunos sectores de exportación que puedan rendir buenas cuentas. Es necesario que el desarrollo industrial y el aumento de las exportaciones generen consecuencias favorables para la economía, encaminadas a mejorar los términos de competitividad y aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México forma parte. A fin de consolidar, multiplicar y diversificar los mercados, las condiciones de competitividad, las fuentes de exportación, las regiones donde estuvieran asentadas, las fuentes productivas, así como, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno económico internacional. Porque es incuestionable que hoy, como ayer, el desequilibrio externo sigue constituyendo una de las principales restricciones al crecimiento y al desarrollo. Y que la actividad económica en México se encuentra tácitamente detenida, impulsada por la inercia, sin capacidad para crecer y transformarse.

En ese sentido, los principales objetivos de este trabajo son: 1) analizar cuál es la situación de México ante la dinámica que ha seguido la expansión de las relaciones económicas a nivel mundial, su posición ante el fuerte proceso de liberalización y los cambios introducidos en las formas de producción y comercialización, 2) tratar de encontrar (con apoyo en los sucesos anteriores y de algunas ideas que se detallaran en el capítulo IV) la forma en que se podría propiciar la construcción de una política industrial ante las problemáticas que ha conllevado la (casi) inexistencia de la misma a lo largo del periodo de estudio, 3) escudriñar la forma en que sería viable mejorar la competitividad industrial de la economía mexicana, y 4) buscar posibles factores que permitan el aprovechamiento de las ventajas que podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, en específico el TLCUEM (este trabajo tiene como propósito mostrar que dicho acuerdo podría resultar un camino concreto para fortalecer el endeble comercio exterior mexicano, siendo que en la actualidad la Unión Europea es el mercado más grande del mundo y que el TLCAN ha disminuido, o perdido, su capacidad para dinamizar la economía mexicana).

El desarrollo de los objetivos del presente estudio se enmarca de la siguiente manera:

En el primer capítulo nos referiremos a las características actuales de la economía mundial, a los retos y a las oportunidades que brinda, y a la forma en la que México se ha venido integrando a la economía mundial a partir de los cambios en su modelo económico. Se tratarán las estrategias adoptadas por México, por un lado la apertura al exterior y por el otro la reorientación de su política económica.

En el segundo capítulo abordaremos y estudiaremos los precedentes de la (casi) inexistente política industrial que se ha desarrollado en México durante el periodo de estudio, a través de la dinámica que han seguido las pequeñas y medianas empresas (PyMes) en su inserción a la estrategia de industrialización orientada hacia las exportaciones. Lo anterior con el propósito de identificar cuáles han sido los factores que no han permitido a México alcanzar un auténtico desarrollo industrial, mejorar los términos de competitividad y productividad, mejorar la composición, el valor y la magnitud de las exportaciones mexicanas, diversificar los mercados, diversificar las regiones donde estuvieran asentadas, diversificar las fuentes productivas, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno económico internacional.

En el tercer capítulo, se mencionarán los principales motivos que impulsaron la firma del TLCUEM, así como, los puntos más esenciales en el desarrollo de la relación comercial de México con la Unión Europea a partir de la firma del acuerdo. En general, en este capítulo se hace una revisión de lo que ha aportado el TLCUEM a la economía mexicana.

Finalmente, en el cuarto capítulo hacemos referencia *al papel de las ideas y la política industrial en el impulso a las exportaciones, el comercio y el crecimiento económico*, pretendiendo aludir a la necesidad de una política industrial que se sirva de estrategias y apoyos del Estado. Indicando también el hecho de que en esta tesis se tratara de realizar la explicación de tres ideas, a manera de propuesta, que podrían formar parte en la creación de una política industrial activa, o por lo menos, ser consideradas para hacer menos acentuada la ausencia de la misma. En general, dichas propuestas subrayarán algunos aspectos estratégicos que México podría seguir para mejorar su competitividad industrial, su productividad y su oferta exportable, aprovechando de mejor forma las ventajas que le podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, en específico el TLCUEM.

Capítulo 1

La integración económica de México a la dinámica mundial

Capítulo 1: La integración económica de México a la dinámica mundial

1.1 Contexto de la economía mundial

A lo largo de las últimas tres décadas, se ha presentado a escala mundial una aceleración de los procesos productivos, los intercambios comerciales han alcanzado cifras espectaculares y las relaciones económicas entre países se han incrementado notablemente. Nos encontramos ante lo que se ha denominado una economía global, en la cual, por primera vez en la historia participan todos y cada uno de los países y regiones, al igual que nuevos actores que, en conjunto, conforman un espacio sumamente complejo de interrelaciones económicas, sociales, culturales y políticas. La economía global es el marco de referencia de casi todas las economías nacionales. La globalización económica ejerce presión de adaptación sobre las regulaciones nacionales, la política comercial, el sistema bancario, la política ambiental, la política social y otros sectores, obligando a entrar a la competencia mundial a instituciones públicas, universidades y centros tecnológicos o de formación profesional, ya que la razón de su existencia depende cada vez más de su capacidad para fortalecer en forma directa la competitividad¹. Los procesos de globalización económica transcurren parejos con amplios procesos de liberalización, desregulación y privatización. Es como si las sociedades estuvieran cada vez más integradas en los mercados y no los mercados en el tejido asociativo de las mismas².

La estructura económica mundial se ha ido modificando. En la nueva economía mundial compiten entre sí *clusters locales*³, *global cities*⁴, *global city regions*⁵ y cadenas de valor agregado articuladas a escala global (*global value chains*)⁶. Con las transformaciones en la

¹ **Dirk Messner**. *La arquitectura de gobernanza global en la economía globalizada. El concepto del World Economic Triangle*. DIE, Berlin, 2003,

² **Streeck, W.** *Internationale Wirtschaft, nationale Demokratie*. Frankfurt. 1998.

³ **Nadvi, K. y Schmitz, H.**. *Industrial Clusters in Developing Countries*, Special Issue of World Development, Vol 27 No 9, 1999.

⁴ **Sassen, S.** *Cities in a World Economy*, Thousand Oaks, 2000.

⁵ **Scott, A.** *Global City-Regions*. Oxford, 2001.

⁶ **Gereffi, G.** *Beyond the Producer-driven/ Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era*, *IDS-Bulletin*, Brighton: Institute of Development Studies, Vol 32 (2001) No 3, 2001

estructura económica mundial ha cambiado el papel de los actores, como protagonistas se encuentran las empresas de alcance global, mientras que la importancia y las funciones de los gobiernos se ven cada vez más marginadas, ya no existen obstáculos sustanciales para la transferencia de dinero, mercancías, tecnología y conocimiento⁷.

Lo anterior nos lleva al análisis específico de uno de los fenómenos que debemos tomar en cuenta, ya que tiene que ver con la aparición de nuevos actores en la escena internacional, los cuales modifican de manera importante la concepción de la economía mundial en su conjunto. Nos referimos a la “expansión de las empresas transnacionales (et)⁸ y a su capacidad para gestionar los procesos productivos y el comercio a nivel mundial”. Dentro de la dinámica de los diversos procesos en que incide la globalización, las et representan la forma de organización económica predominante. Las redes que conforman las et se han transformado y expandido para desarrollar mayores conglomerados. Los grandes consorcios transnacionales, actores principales del proceso de globalización, han sido capaces de formar en territorios geográficamente diversos, redes productivas centralmente planificadas y de diversificarse en ramas y procesos productivos múltiples. Es tal su poderío que han adecuado el mundo a sus intereses, de tal manera que se puede hablar de una estructura económica internacional en la que predominan los ideales y los objetivos de los grandes consorcios multinacionales frente a naciones, regiones, industrias, y las propias necesidades sociales.

Además, las empresas transnacionales se encargan de colocar grandes volúmenes de capitales alrededor del mundo bajo la forma de inversión extranjera directa (IED)⁹, dichas transferencias

⁷ Dirk Messner . *La arquitectura de gobernanza global en la economía globalizada. El concepto del World Economic Triangle*. DIE, Berlin, 2003.

⁸ Las *Empresas Transnacionales* son aquellos consorcios que están en capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro, su poder de negociación se ha fortalecido y su importancia en la economía mundial se ha incrementado con el proceso de reestructuración económica y globalización. Su filosofía tiene un concepto global, un punto de vista mundial en sus negocios sobre los mercados (clientes), servicios y productos, en el cual ven como su mercado objetivo al mundo entero. Estas empresas se caracterizan por el empleo de trabajadores tanto del país de origen como del país en el que se establecieron, y así como tienen grandes seguidores, también tienen una gran cantidad de detractores

⁹ La Inversión extranjera directa es la colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresas agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse. En inglés se habla de *Foreign Direct Investment* o *FDI*. Las características más importantes de las inversiones extranjeras directas son:

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

de recursos no son injustificados o al azar, sino que reflejan un enorme y acelerado proceso de centralización del capital y de la producción que está ocurriendo a razón de las grandes empresas a nivel mundial. Con la IED no se presenta una inmigración completa de una industria, sino de partes de un proceso productivo que sólo busca aprovechar las ventajas que brinda uno u otro país.

Uno más de los procesos que está ligado al de la globalización y que resulta de gran importancia para entender la dinámica de la economía mundial, es la *integración económica*¹⁰. La cual ha originado la formación de bloques entre países que conforman un espacio económico propio con independencia de otros, que intentan fortalecer los vínculos económicos entre sí y acentuar el intercambio mediante la unificación de sus mercados nacionales bajo el supuesto de generar beneficios generalizados. En términos estructurales, la integración económica ha implicado cinco ventajas generales, que han sido comunes a todo bloque de integración formado entre distintos países:¹¹

1. En lo externo
 1. Mayor poder de negociación; y
 2. Mayor capacidad de atracción de recursos internacionales y de reinversión.
2. En lo interno
 1. Mayor aprovechamiento de economías de escala en la producción;
 2. Ampliaciones en el mercado efectivo como producto de relaciones entre países
 3. Menor vulnerabilidad económica, especialmente debido a factores externos.

Entre las consecuencias que ha generado la integración regional, existen tres aspectos básicos:

1) *Creación y desviación de comercio*. En general, se dice que la creación de comercio ocurre entre países miembros de una unión aduanera cuando una fuente de abastecimiento de costos

¹⁰ El grado de integración económica depende del desarrollo en común de los siguientes procesos secuenciales: 1) *tratados preferenciales de comercio* (disminución de aranceles entre países miembros); 2) la formación de un *área de libre comercio* (donde se eliminan aranceles entre las naciones del bloque comercial); 3) una *unión aduanera* (además de eliminación de aranceles entre miembros, se establecen aranceles externos comunes); 4) *mercado común* (además de las características de unión aduanera se agrega la libre circulación de factores productivos, especialmente mano de obra y capitales); y 5) la *unión económica* (fase culminante de la integración incluyendo coordinación de políticas macroeconómicas, sistema monetario común y moneda común).

¹¹ **Bertoni, Liliana.** *Regionalismo y regionalización*. Programa de Estudios: Integración Regional. Coordinador del Programa: Magíster Nahuel Oddone. Centro Argentino de Estudios Internacionales (CAEI), 2005.

menores sustituye a otra menos eficiente, lo que conduce al comercio de nueva creación entre los países miembros.

La desviación de comercio ocurre cuando una fuente internacional de abastecimiento de costo menor es sustituida por un abastecimiento más caro proveniente de un país miembro. Dicho de otra forma, se da la desviación de comercio cuando la reducción o eliminación del arancel provoca que un proveedor menos eficiente pueda ser competitivo.

2) *Una relación de términos de intercambio.* La relación de términos de intercambio, corresponde con los cambios en los patrones de comercio derivados de la eliminación de los aranceles y de la especialidad productiva a que pueden conducir los tratados de integración. El efecto de los términos de intercambio ocurrirá no sólo dentro de los países que se integran, sino también en la relación de estas naciones con terceros países. La repercusión específica aquí recae en los precios entre las importaciones y exportaciones ocasionando, de este modo, una redistribución del ingreso real entre los países asociados y terceros.

3) *Vulnerabilidad externa.* La integración económica genera cambios en la estructura productiva de los países que se integran y por lo mismo en la asignación de recursos y en los precios relativos, de manera que siempre habrá sectores que resulten más beneficiados que otros. Como resultado de la apertura comercial algunos sectores podrán competir exitosamente en los mercados recién abiertos, pero otros sucumbirán ante la oferta procedente del exterior que, con la integración, accede al mercado que les era propio. Si no se miden correctamente los tiempos y las condiciones, se genera una cancelación de oportunidades a empresas, industrias y sectores para mejorar su desempeño.

El hecho de que los efectos derivados del proceso de integración hayan sido positivos o negativos según los casos, ha dependido de la aplicación de las etapas secuenciales de la integración y del cumplimiento o contravención de las mismas.

Sucesos como el de la creación de la Unión Europea (UE) y el Área de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como muchos otros procesos, parecerían acentuar las tendencias de liberalización, apertura e integración. El análisis de éstas y otras experiencias nos muestra que las fronteras existentes entre las naciones se refuerzan con una nueva serie de complejos lazos que profundizan las asimetrías económicas entre regiones. Ante la fuerte

eliminación de barreras, a menudo se crean nuevos tipos de obstáculos, basados en leyes, regulaciones, políticas o prácticas de un país o una región que restringen el acceso de productos, servicios y personas a su mercado. Por ende, hoy en día se emplean tanto formas legales como procedimientos administrativos no basados en medidas explícitas, sino en directivas informales de instituciones y gobiernos.

En el caso de México las consecuencias derivadas de la apertura comercial y la adaptación a las nuevas necesidades de la economía mundial (por lo menos en la forma en la que hasta ahora lo ha hecho), no han sido del todo alentadoras y mucho menos, han respondido a las expectativas planteadas por los gobiernos que han encabezado dichos procesos. Por el contrario, a pesar de la firma del TLCAN y de muchos otros acuerdos comerciales, incluido el TLCUEM, así como de los cambios efectuados en el modelo económico, entre muchas otras medidas, la situación económica, política y social del país no ha logrado mejorar de acuerdo a las expectativas.

Por lo anterior, es necesario que México se inserte con una mejor posición dentro de la economía mundial, en un ámbito que presenta grandes retos a la vez de grandes oportunidades, lo cual debe ser aprovechado para lograr el bienestar de su población. Países como México deben enfrentarse a esta realidad y desarrollar ventajas atractivas que motiven a un mayor comercio y a una mayor productividad de las inversiones, al mismo tiempo que garanticen la participación de su economía en los flujos comerciales y financieros internacionales.

En este sentido, la política económica mexicana debe adecuarse a las estrategias de integración regional para asegurar su participación en la conformación de los distintos bloques comerciales, y aprovechar al máximo las ventajas que estos ofrecen. Lo anterior indica que no sólo hay que firmar y exponer dichos acuerdos como un “gran logro” de un determinado gobierno, lo importante es desarrollar la capacidad de aprovecharlos al máximo.

Es tiempo de que las decisiones tomadas por el gobierno mexicano estén dirigidas a resolver problemas nacionales y lograr el desarrollo que necesita el país. Sólo a través del conocimiento de la dinámica de la economía mundial y de la aplicación de planes y proyectos bien estructurados con miras a participar activamente en el mercado internacional, se podrán alcanzar mejores condiciones de vida para la sociedad mexicana en su conjunto.

1.2 Desarrollo industrial y comercio exterior como factores de crecimiento económico en el contexto económico mundial.

La diferencia entre los niveles de desarrollo industrial y comercial alcanzados por los distintos países durante las últimas tres décadas, ha dependido en muchos casos de la aplicación de políticas económicas eficientes y la aplicación de soluciones prácticas a muchos de los desajustes económicos, tanto estructurales como coyunturales. La diferencia en las formas de las políticas ha permitido la presencia cada vez más activa de los que sí han sabido insertarse de manera eficiente a la dinámica de la economía internacional. La industrialización y el comercio exterior a nivel mundial, y con ello la transformación de la estructura productiva y el dinamismo en el crecimiento y en el desarrollo, están directamente relacionados con los instrumentos de la política económica. En relación al nivel de desarrollo industrial y comercial que han alcanzado los distintos países, la diferencia se denota en que las políticas económicas empleadas en países subdesarrollados no han contribuido al fortalecimiento de las cadenas productivas ni a la integración industrial con programas de exportación, como si ha sucedido en países desarrollados.

Es preciso señalar que el desarrollo industrial y comercial son los principales motores del crecimiento económico, pues constituyen un mecanismo fundamental para impulsar el desarrollo de sectores económicos. El hecho de que se genere ó no cierto nivel desarrollo industrial y comercial, así como crecimiento económico, depende del grado de competitividad con que se cuente, de la infraestructura, de los niveles educativos, del grado de articulación de las plantas y las cadenas productivas, de una política industrial activa y del funcionamiento de la política comercial. Por tanto, para las economías subdesarrolladas es necesario que el desarrollo industrial y el aumento de las exportaciones, generen consecuencias favorables para la economía, encaminadas a mejorar los términos de competitividad y aprovechar la red de tratados de que formen parte. A fin de consolidar, multiplicar y diversificar los mercados, las condiciones de competitividad, las fuentes de exportación, las regiones donde estuvieran asentadas, las fuentes productivas, así como, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno internacional. Porque es incuestionable que hoy, como ayer, el desequilibrio externo sigue constituyendo una de las principales restricciones al crecimiento y al desarrollo. Y que la actividad económica en países en desarrollo es impulsada en la mayoría de las veces por las necesidades y condiciones que establecen los países desarrollados, sin capacidad para crecer y transformarse.

Lo anterior nos lleva al análisis de otro fenómeno, “el dominio de los procesos de industrialización y comercio por las empresas multinacionales”. Las multinacionales han modificado paulatinamente los patrones de industrialización y comercialización. El comercio entre las empresas multinacionales se caracteriza por generar diferentes formas de asociacionismo y aglomeración de empresas y actividades económicas, nuevas formas de eficiencia colectiva, diferenciación del producto, capacidad de innovación, cambios en la organización industrial y relaciones intra e interempresariales, *clusters*, distritos y parques industriales, encadenamientos (*linkages*) de valor agregado, entre otros aspectos.

Incluso, la competencia no sólo se da entre empresas como unidades económicas, sino cada vez más entre grandes aglomerados de relaciones interindustriales o redes. Esta reciente reconfiguración empresarial -influida por los nuevos aspectos de la organización industrial- tiene efectos no sólo en las respectivas empresas multinacionales y sus naciones, sino también en las condiciones y el potencial de participación de cualquier empresa y cualquier nación en el mercado mundial, según su sector de integración específica.

Así, la productividad en la mayoría de las empresas multinacionales (del trabajo, del capital o de la totalidad de los factores) tiende a incorporar cada vez más aspectos de un pequeño segmento de la cadena de valor agregado de mercancías o servicios. Incluso, en algunos casos, el proceso productivo, en sentido estricto, puede generar la menor parte del valor agregado, mientras que el diseño de partes y componentes, de maquinaria y servicios posteriores a la venta del producto pueden generar un valor agregado muy superior. Desde esta perspectiva los encadenamientos, la integración a cadenas de alto valor agregado y las formas específicas de integración de las compañías multinacionales -como proveedor, productor o distribuidor final de las empresas, regiones y naciones- a redes intra e interempresariales es fundamental para la trayectoria económica territorial de las respectivas unidades económicas.

La investigación, el desarrollo tecnológico, la innovación, se producen cada vez más a través de redes de colaboración ínterempresarial, en las que cada empresa se concentra en lo que es de su competencia y delega funciones de subcontratación a compañías autónomas especializadas, organizadas en una cadena complementaria. O lo que es lo mismo: se unen unos pocos competidores (los más poderosos) con el propósito de dominar, mantener y controlar nuevos mercados. Lo que ha significado que alcancen un control casi monopolístico del mercado mundial,

esto les permite abatir costos (incluida la fuerza laboral) aumentar la productividad y absorber ramas estratégicas en economías dependientes.

Los factores analizados ponen de relieve la profunda relación entre las condiciones internas de un país y el contexto externo. La producción para el mercado externo depende del nivel de desarrollo industrial y comercial de un país. La formulación de una política industrial vinculada con el comercio internacional debe tomar en cuenta estos y otros factores.

1.3 La industrialización y el comercio internacional en México ante la dinámica mundial

La renuncia del Estado al uso de diversos instrumentos de política económica ha constituido uno de los más significativos rasgos característicos de la política económica mexicana desde hace casi tres décadas. Inscrita en la corriente que ahora ha dado en agruparse bajo el manto genérico del “neoliberalismo” y, dicen, al amparo conceptual del Consenso de Washington, la nueva política económica se ha distinguido por privilegiar los mecanismos del mercado en el funcionamiento del complejo económico y ha optado por un Estado cuya función principal, en lo económico, habría de consistir en asegurar a los distintos agentes que esos mecanismos funcionen de manera adecuada. Con el fin de reorientar su aparato productivo hacia la diversificación y el incremento de las exportaciones del sector manufacturero privado como motor del crecimiento. Además de la prioridad de la estabilidad macroeconómica particularmente el control de precios y del déficit fiscal, así como la atracción de inversión extranjera para financiar la nueva estrategia, la industrialización orientada hacia las exportaciones requirió una profunda apertura comercial y la suspensión de barreras no arancelarias para que el sector exportador estuviera en condiciones reales de integrarse al mercado mundial.

La disminución generalizada de instrumentos de fomento empresarial (política industrial y comercial "neutral u horizontal")¹² desde 1988 es congruente con esta visión, tanto para reducir

¹² Las políticas neutrales, son aquellas que tienen la intención de no afectar a las unidades socioeconómicas, a diferencia de políticas de fomento activas por parte de entidades públicas. Por su parte, las políticas horizontales son aquellas que tienen el objeto de brindar beneficios a empresas, ramas, sectores y regiones por igual, sin distinción de su tamaño.

los costos gubernamentales como para disminuir las distorsiones de mercado que estos mecanismos suelen generar. Así, en términos generales, los principales programas de fomento empresarial e industrial desde 1988 buscaron apoyar de modo indirecto, en particular mediante programas de importación temporal de mercancías para su reexportación¹³.

Actualmente el grado de apertura de la economía en México ($M+X/PIB$)¹⁴ es del 60%. El número de mercancías para cuya importación era necesaria licencia se vió drásticamente reducido: entre 1995 y 2004 el permiso previo cubrió entre 2.2 y 6.2% de las importaciones totales, aunque ese porcentaje se ha elevado a 10.1% en 2005 y a 10.8% para 2006. Hoy en día, México es el primer país exportador de Iberoamérica y el decimoquinto a nivel mundial (decimo considerando la UE en su conjunto, según datos de la OMC), consolidándose como una plataforma exportadora apoyada en los numerosos acuerdos comerciales de libre cambio que tiene firmados¹⁵.

Desde esta perspectiva, es relevante señalar algunas de las principales características del comercio exterior mexicano en nuestro periodo de estudio (2000-2007), sobre todo de las exportaciones (véanse cuadros 1-5):

- 1) Al cabo de los recientes tres décadas las exportaciones mexicanas se han convertido en el principal factor de arrastre de la economía mexicana, tanto por su dinamismo propio como por el menor peso de los otros componentes de la demanda agregada. En el año 1990, sólo diez y seis años atrás, las exportaciones de bienes y servicios equivalían a 12.2% del PIB, participación que se había más que duplicado en 2000 (a 25.5 y 27.1% en 2005). Algo parecido ocurrió con las importaciones, de manera que de significar 13.1 de la oferta total de 1990, en 2000 se situaban en 27.4% y en 29.6% en 2005¹⁶.

¹³ **Enrique Dussel Peters**, *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne & Rienner Publishers, Boulder/Londres, 2000

¹⁴ Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y Banco Mundial para 2006.

¹⁵ **León González, Alejandra y Enrique Dussel Peters**. *El comercio intraindustria en México (1990- 1999)*. Revista *Comercio Exterior*, vol 51, núm 7, México, julio de 2001.

¹⁶ **Gazol Sánchez, Antonio**. *Un nuevo tipo de proteccionismo*. Economía UNAM, Vol. 4, No. 12, 2007.

- 2) Entre las exportaciones no petroleras, destacan en particular las manufactureras, con \$ 104 069.7 millones de dólares en 2006, 15.8% superior a las de 2005 y 40% a las de 2000. Si bien las ventas externas manufacturas han aumentado de forma significativa desde los ochenta, resalta que las no vinculadas a la maquila hayan tenido una participación menor que la de las maquiladoras¹⁷. Este cambio estructural en las exportaciones disminución relativa de las petroleras y aumento de las manufactureras refleja uno de los cambios más importantes de la economía mexicana en los últimos años, conforme a lo planteado en la nueva estrategia de crecimiento (véase cuadro 1).

Cuadro 1: Exportaciones totales de México, 2000-2007
(en millones de dólares)

Año	Petroleras				No petroleras			
	Total	Total	Petróleo crudo	Otras1/	Total	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras
1995	79,541.6	8,682.9	7,419.6	1,263.3	70,858.7	4,581.3	488.3	65,789.1
2000	166,120.7	16,134.8	14,552.9	1,581.9	149,986.0	4,765.5	495.8	144,724.7
2001	158,779.7	13,199.4	11,927.7	1,271.7	145,580.3	4,446.3	385.5	140,748.5
2002	161,046.0	14,829.8	13,392.2	1,437.6	146,216.2	4,214.5	367.1	141,634.5
2003	164,766.4	18,602.4	16,676.3	1,926.1	146,164.1	5,035.6	496.3	140,632.1
2004	187,998.6	23,666.6	21,257.8	2,408.8	164,332.0	5,683.9	900.8	157,747.3
2005	214,233.0	31,890.7	28,329.5	3,561.2	182,342.2	6,008.3	1,167.7	175,166.2
2006	249,997.2	39,021.9	34,707.1	4,314.8	210,975.3	6,852.8	1,316.8	202,805.7
2007P/	127,919.7	18,624.1	16,154.0	2,470.1	109,295.6	4,421.7	804.2	104,069.7

1/ Incluye gas natural, derivados del petróleo y petroquímica. P/ Cifras preliminares enero-junio.
Fuente: Banco de México.

- 3) No obstante la importante dinámica de crecimiento de las exportaciones, la T CPA de las importaciones fue igualmente alta de 2000 a 2007, de 6.9%. En este rubro destacan las manufacturas, que concentraron en promedio el 91.14% de las importaciones en el mismo periodo (véase cuadro 2).

¹⁷ Op.cit. 23

Cuadro 2: Importaciones totales de México por sector de actividad, 2000-2007
(en millones de dólares)

Año	Total	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras	Petróleo crudo
1995	72,453.1	2,632.6	378.7	66,750.3	2,691.5
2000	174,457.8	4,888.2	637.3	160,936.3	7,995.9
2001	168,396.4	5,329.0	606.6	154,774.3	7,686.4
2002	168,678.9	5,400.2	694.6	155,667.6	6,916.6
2003	170,545.8	5,829.6	732.2	155,246.5	8,737.5
2004	196,809.7	6,419.6	966.2	177,896.3	11,527.7
2005	221,819.5	6,286.7	1,213.2	197,401.4	16,918.2
2006	256,130.4	7,268.7	1,729.6	227,114.9	20,017.1
2007P/	132,953.5	4,236.8	768.3	116,495.1	11,453.3

P/ Cifras preliminares enero-junio.
Fuente: Banco de México.

- 4) En la balanza comercial durante la mayor parte de los siglos XX y XXI con las excepciones de importantes crisis económicas, como la de 1995 a raíz, sobre todo, de las altas importaciones del sector manufacturero no maquilador. Si bien en el período 2000-2006 el déficit comercial fue de \$ 53 897 millones de dólares, el mismo se incrementa 2.43 veces si no se incluyen las exportaciones petroleras (véase cuadro 3).

Cuadro 3: Saldo de la balanza comercial por sector de actividad, 2000-2007
(en millones de dólares)

Año	Total	Agropecuarias	Industria manufacturera	Industria extractiva	Productos petroleros
1995	7,088.5	1,948.7	-961.2	109.6	5,991.4
2000	-8,337.1	-122.8	-16,211.6	-141.5	8,138.9
2001	-9,616.7	-882.5	-14,025.8	-221.3	5,513.0
2002	-7,632.9	-1,185.7	-14,033.0	-327.5	7,913.2
2003	-5,779.4	-794.0	-14,614.4	-235.8	9,864.8
2004	-8,811.1	-735.6	-20,149.0	-65.5	12,138.9
2005	-7,586.6	-278.3	-22,235.2	-45.6	14,972.5
2006	-6,133.2	-415.9	-24,309.2	-412.9	19,004.9
2007P/	-5,033.9	184.9	-12,425.4	35.8	7,170.8

P/ Cifras preliminares enero-junio.
Fuente: Banco de México.

5) Como resultado, no obstante la significativa dinámica exportadora, la estrategia de desarrollo industrial y la estructura comercial desde 1988 destacan por su discreto grado de endogeneidad y sus limitados encadenamientos. Si bien las exportaciones aumentaron su peso en el PIB de niveles inferiores a 10% en los ochenta a más de 25% en los noventa y a casi el 30% de 2000 a 2007, aquéllas exigieron un grado elevado y creciente de importaciones, proceso que se refleja en los montos del déficit manufacturero principalmente:¹⁸ respecto al PIB el déficit de la economía y del sector manufacturero ha aumentado significativamente en períodos de crecimiento, en particular desde 1988 con la apertura comercial, salvo la crisis de 1995 cuando las importaciones cayeron en términos absolutos.

Pero los dos aspectos más importantes que caracterizan al comercio exterior de México son los siguientes:

1. El importante peso específico del sector manufacturero en el comercio exterior mexicano, el cual concentró para 2006 el 82% de las exportaciones y el 87% de las importaciones (a su vez, aproximadamente el 34% de las importaciones y 45,3% de las exportaciones fueron de la industria maquiladora),
2. La gran dependencia de Estados Unidos (origen del 52.6% de las importaciones mexicanas y destino del 86.8% de las exportaciones, véanse cuadros 4 y 5), lo que le convierte en enormemente sensible a la coyuntura económica de su vecino del norte, donde, además, China se está consolidando como importante proveedor desplazado a México -en este sentido, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea el 1º de julio de 2000, representa una privilegiada oportunidad para diversificar su comercio exterior-.

¹⁸ Es importante comprender al déficit en la balanza comercial como efecto de una estructura económica sumamente polarizada en que sólo un reducido grupo de empresas, sectores y regiones ha sabido integrarse al mercado mundial mediante las exportaciones, excluyendo al resto del país. Si bien este tema no se puede tratar por cuestiones de espacio, es de crítica importancia para comprender la estructura comercial y la organización industrial de México desde la nueva estrategia exportadora.

Cuadro 4: Exportaciones totales de México por región de destino, 2000-2007.
(en millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	166,120.70	158,779.70	161,046.00	164,766.40	187,998.60	214,233.00	249,997.20
TLCAN	149,783.90	139,714.00	144,889.00	147,335.10	167,813.50	187,797.30	217,047.70
TLCUEM	5,799.40	5,646.90	5,626.20	6,211.90	6,818.20	9,141.80	11,007.30

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Cuadro 5: Importaciones totales de México por región de destino, 2000-2007.
(en millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	174,457.80	168,396.40	168,678.90	170,545.80	196,809.70	221,819.50	256,130.40
TLCAN	131,551.00	118,001.60	111,037.00	109,481.20	116,154.20	124,716.70	137,759.30
TLCUEM	15,056.70	16,681.00	16,950.10	18,443.20	21,656.60	25,775.60	28,938.10

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Los numerosos acuerdos comerciales firmados han hecho de México una plataforma tanto para la exportación como para la importación. México sigue manteniendo una balanza comercial superavitaria con su principal socio comercial, EEUU, en contraste con las balanzas deficitarias que mantiene con la Unión Europea y con su principal competidor en la región, Brasil.

En cuanto a la política de promoción del desarrollo industrial y de las exportaciones, hay que señalar que es todavía incipiente. El banco encargado del fomento a empresas con capacidad o potencial de exportar, y de las exportaciones en su conjunto, BANCOMEXT, depende de la Secretaría de Hacienda y no de la de Economía, y debe financiar sus programas de apoyo con sus propios recursos, devengados por su actividad como banca de desarrollo.

Por su parte, en la red de distribución y comercialización en México, coexisten canales muy diversos, como son importadores directos, representantes, agentes de ventas, distribuidores, detallistas, así como empresas subsidiarias de exportadores extranjeros. Al introducirse al

mercado mexicano hay que considerar los elevados costos de distribución provocados principalmente por los elevados márgenes de distribución que aplican los intermediarios.

El análisis de las características de industrialización y comercialización en México es relevante desde varias perspectivas. Por un lado, desde 1988 las exportaciones se han convertido en el principal motor de crecimiento de la economía a pesar de sus limitaciones. Por otro, uno de los principales problemas estructurales de la economía mexicana en su conjunto, desde mucho antes de 1988, ha sido su crónico problema de una incipiente industrialización y sus implicaciones en diversas dimensiones.

1.4 Costos de la integración en México: economía, sociedad y pobreza.

No obstante la importancia del comercio exterior, el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 no le dedica un espacio en particular, y sólo se le menciona dentro del tema de la competitividad y en la parte correspondiente a las relaciones exteriores. Esto es, el comercio exterior no se integra con la política económica, como si le fuera ajena, a pesar que el resultado de ésta, por el cambio de énfasis y orientación ocurrido desde mediados de los ochenta, depende de manera determinante de lo que suceda con la demanda externa. El “gobierno del cambio” sólo le dedicó unos cuantos párrafos y lo son para señalar, en síntesis, que las cosas iban bien pero que podrían marchar mejor, por el mismo rumbo, con unas cuantas acciones complementarias encaminadas a mejorar los términos de competitividad a fin de aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México forma parte, a fin de consolidar y multiplicar, si fuera posible, los logros alcanzados. El Plan Nacional de Desarrollo, en materia de comercio exterior, proponía poner en práctica una “política comercial coherente” para diversificar los mercados, mejorar las condiciones de competitividad, diversificar las fuentes de exportación y las regiones donde estuvieran asentadas, diversificar las fuentes productivas, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno internacional¹⁹.

¹⁹ **Gazol Sánchez, Antonio.** *El comercio exterior no cambió en el “gobierno del cambio”.* Economía Informa, No. 343, noviembre-diciembre 2006

Una primera apreciación general, sería que los resultados han sido más bien pobres y que subsisten los graves problemas estructurales que aquejan al comercio exterior mexicano y por los que su impacto en el crecimiento y en el desarrollo son bastante más modestos de lo que podría esperarse ante la magnitud de las cifras que ubican a México como una de las diez grandes potencias comerciales del mundo, que, además, es vecino del principal importador del planeta, cuenta con litoral y puertos de altura en ambos océanos y califica dentro de las tres mayores economías de la región latinoamericana. A pesar de ello, la composición de las exportaciones se mantiene inalterable, signo elocuente de que no se ha dado la pretendida diversificación de las fuentes productivas ni de las fuentes de exportación, y, por lo mismo, se mantiene el cuadro de las asimetrías regionales caracterizado por la concentración en unos cuantos polos de la actividad exportadora; la supuesta diversificación del origen de las importaciones que sugiere una vista superficial de los datos disponibles revela, en rigor, el afianzamiento en el proceso de desmantelamiento de las cadenas productivas internas, en tanto que la diversificación en el destino geográfico de las ventas al exterior ha sido marginal. Con todo, las peores cuentas son las que arrojan las cifras sobre generación de empleo y remuneraciones. Igualmente el supuesto éxito en el comercio exterior no se refleja en el resto de la economía, de suerte que el eventual efecto multiplicador de la demanda externa sólo es perceptible en aquellas zonas que previamente ya lo habían concentrado y su capacidad de arrastre es, por lo mismo, limitada²⁰.

En rigor, la apuesta por el comercio exterior como motor del crecimiento fue una apuesta más que por la continuidad, por la inercia, por el deseo de mantener inalterables los instrumentos y los objetivos de la política comercial, en particular por centrar ésta, casi de forma exclusiva, en la gestión cotidiana de los tratados de libre comercio heredados de administraciones anteriores. Esta actitud pasiva ayuda a explicar los magros resultados mencionados anteriormente.

Lo anterior pone en evidencia dos pilares sobre los que ha descansado la capacidad competitiva de la industria exportadora: la importación de partes y el bajo nivel de los salarios. Es claro que esos pilares ni son ni han sido un sustento sólido para mejorar la competitividad y

²⁰ **Gazol Sánchez, Antonio.** *Comercio exterior: un cambio para seguir igual ¿o peor?*. Economía Informa, No. 336, septiembre-octubre 2005

que no pueden, ni deben, ser permanentes. La mejor prueba de que ambos pilares son insostenibles es que México ha perdido competitividad en el mundo global²¹.

El primero de los dos pilares, la importación de bienes intermedios, evidencia la desintegración de las cadenas productivas. Ya no se trata de las tradicionales importaciones que Linder llamaba de “mantenimiento”, es decir, las necesarias para mantener sin crecer en funcionamiento la planta productiva instalada, sino que ahora, como se dijo, son determinantes en la exportación y en la satisfacción del consumo interno y dado que el crecimiento depende de las exportaciones, se concluye que las importaciones de “expansión”, esto es las que contribuyen a expandir la capacidad productiva de una economía, han asumido un papel secundario. En efecto, hoy las importaciones de bienes de capital representan, sólo, 12% del total, frente a 14% de las importaciones de bienes de consumo y 74% de las de bienes intermedios. Éstos se destinan a la industria maquiladora (46%), a apoyar a las empresas que estén dentro de los programas PITEX (19%) y a incorporarse a bienes que se exportan o se consumen internamente (35%). En este punto son relevantes dos consideraciones. La primera, que la relación entre las importaciones de bienes intermedios y las exportaciones, sin vínculo ambas con la maquila o con PITEX, revela que en 2005 por cada dólar exportado se importaron partes por valor de 2.25 dólares. La segunda se refiere a la disminución relativa de la participación de estas importaciones en las exportaciones de las empresas PITEX, que ha descendido del 26.5% en 2000 al 19 en 2005 (19,7 en el primer trimestre de 2006), y que la relación de 1 a 2.25 entre importaciones de bienes intermedios y exportaciones desvinculadas de los dos programas aludidos (maquila y PITEX) hubiere sido inferior a la registrada en 2000 de 3.67 dólares de importación por cada dólar de exportación. Ello obedece al proceso de deslocalización de la industria estadounidense y su ubicación en territorios distintos del suyo. El primer indicio de ello se encuentra en la información sobre el origen de las importaciones: en 2000, 73.3% provenía de Estados Unidos; en 2005, la proporción había disminuido a 53.6%; ¡casi 20 puntos porcentuales de diferencia en un período breve de sólo cinco años!. Son los mismos puntos que ha ganado la participación china dentro de la proveeduría mexicana (entre 2000 y 2005 ha pasado de 16.3 a 36.2%)²². El hecho es que se trata de los mismos proveedores, aunque localizados en un lugar diferente. Nada de esto contribuye al

²¹ Op. cit, 20

²² INEGI

fortalecimiento de las cadenas productivas internas y a la integración de la industria nacional con los programas de exportación como pregonaba el Plan Nacional de Desarrollo²³.

El segundo pilar de la supuesta competitividad mexicana es el de los bajos salarios. La información contenida en la página del Banco de México ayuda a corroborarlo a partir de los siguientes datos:

- a) El índice de remuneraciones medias reales en la industria manufacturera no maquiladora que en 2000 se situaba en 121.0, en junio de 2006 era de 98.4. Evidentemente que no se puede utilizar como argumento de apoyo a un descenso en la productividad, puesto que en el mismo período ésta pasó de un nivel de 130.6 a otro de 180.0, casi 50 puntos porcentuales de incremento. Si se considera que 1993 es igual a 100, significa que las remuneraciones medias reales en la industria manufacturera actualmente son inferiores a las percibidas hace 13 años, y eso no ha impedido el descenso en la participación de México en el mercado estadounidense²⁴.
- b) A precios constantes de 1994, los salarios reales en la industria maquiladora crecieron 12.3% entre 2000 y junio de 2006, pero el índice del costo unitario de la mano de obra en este tipo de industria disminuyó de 123.14 en 2000 a 118.75 en 2006 (1993=100), no obstante que el índice de productividad media por persona ocupada en la maquila aumentó de 92.5 a 107.7²⁵.

En materia de empleo, también se dejó a deber en relación con lo previsto en el Plan Nacional de Desarrollo. Los puestos de trabajo creados durante la administración no han sido mejor remunerados y su crecimiento constituye, sin duda, uno de sus grandes pasivos.

Datos contenidos en el Anexo al VI Informe Presidencial de Vicente Fox Quesada, se señala que durante el primer trimestre de 2000 había 24.8 millones de trabajadores, de los que 10.8 (43.5%) no estaban amparados por un contrato; seis años después, en el primer trimestre de

²³ **Antonio Gazol Sánchez.** *Sobre el estancamiento de las exportaciones mexicanas.* Economía Informa, No. 313, diciembre 2002-enero 2003

²⁴ Op. cit, 23.

²⁵ Op. cit, 23.

2006, el número de trabajadores había aumentado a 27.5 millones, pero los que lo hacían sin contrato sumaron 13.4 millones (48.7%). Es evidente el crecimiento de la informalidad y del trabajo precario. Lo que, por otra parte, induce a un deterioro de la productividad del conjunto de la economía que en nada contribuye a mejorar las condiciones de competitividad de las exportaciones mexicanas²⁶.

El número de afiliados al IMSS apenas si ha aumentado en 21 800 personas al cabo de los seis años transcurridos (mayo de 2000 respecto de mayo de 2006), pero el número de afiliados permanentes se ha reducido en más de 300 000 (de 518.1 mil en 2000 a 206.8 mil en 2006)²⁷.

La misma fuente revela que al término del primer trimestre de 2000 laboraban 7.942 millones de trabajadores en actividades industriales, de los cuales 5.936 millones (74.7%) lo hacían en la industria de transformación, en tanto que al final del primer trimestre de 2006 el número de trabajadores industriales era de 7 976 millones: en seis años se generaron 34 200 empleos en la industria, menos de 6 000 por año, con la característica adicional de que los trabajadores en la industria de transformación pasaron a ser 5.235 millones, 701 mil menos que seis años antes (65.6%)²⁸.

Finalmente, al término de mayo de 2000 se habían generado 114.7 mil puestos de trabajo en la industria maquiladora “de exportación”; esta cifra era de sólo 47.1 mil en mayo de 2006. Lo que se explica, en parte, porque al cabo de la administración, descendió el monto de la inversión extranjera en industria maquiladora²⁹.

Las exportaciones, pues, no han contribuido a mejorar las condiciones de empleo en México, y es insostenible (en lo económico y en lo político) el argumento que sostiene que esas condiciones no han sido peores merced al comercio exterior.

En resumen, la apertura al exterior ha permanecido y se ha profundizado, pero en estos seis años no se ha reforzado con políticas industriales tendentes a propiciar los encadenamientos

²⁶ Op. cit, 23.

²⁷ Op. cit, 23.

²⁸ Op. cit, 23.

²⁹ De 2.9 mmd en 2000 descendió hasta 2.0 en 2003 y empezó a recuperarse a 2.8 mmd en 2005. A mayo de 2006 la IED en maquiladoras ascendía a 718 mmd. Fuente: VI Informe Presidencial.

productivos o a aprovechar las ventajas que podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, ni mucho menos a procurar una mejoría en los términos de comercio con los países con los que no se mantiene este tipo de instrumentos y que son, casualmente, responsables de un alto porcentaje del déficit comercial mexicano. La ausencia de política industrial ha sido herencia del pasado reciente, la cual se ha respetado escrupulosamente en la administración pública y no tiene nada de original la afirmación de que la política industrial ha sido tradicionalmente la otra cara, o la otra forma de expresión, de la política comercial.

Ante esta realidad ¿qué hacer? La formulación de políticas públicas dirigidas a una mejor industrialización y la expansión del comercio internacional con bienestar debe tener dos objetivos: 1) vencer los obstáculos y barreras a la industrialización y al comercio y 2) diseñar un mecanismo de transferencia de las ganancias hacia el resto de la sociedad. El crecimiento económico por la vía del mercado externo puede resultar una mala opción si no se implantan mecanismos de transferencia de riquezas para resolver el problema de la pobreza. Por ejemplo, México ha incrementado sus exportaciones y más del 25% de sus habitantes tiene ingresos menores a la línea de pobreza extrema; Argentina exporta alimentos que nutren diez veces a su población y la quinta parte de sus niños tiene problemas de alimentación. Igualmente sucede con Brasil donde 44 millones de sus pobladores viven en pobreza extrema³⁰. El efecto del aumento de las tasas de crecimiento económico sobre la sociedad ha sido prácticamente nulo y esto se explica por la carencia de mecanismos de transferencia de ganancias, baja institucionalidad, bajos niveles de participación ciudadana. No abordaremos el tema de los problemas de la ética del crecimiento ya que su importancia amerita un tratamiento especial que escapa a los objetivos de este trabajo, pero hay que destacar que la ampliación del mercado por vía del comercio exterior no necesariamente tiene efectos positivos en la sociedad o contribuye a reducir la pobreza.

³⁰ **Klisberg, Bernardo.** *Qué es el Capital Social*. Valencia, Venezuela, Ediciones de la Universidad de Carabobo, 2004.

Capítulo 2
Precedentes de la política industrial en México
(1988-2006).

Capítulo 2: Precedentes de la política de industrial en México (1988-2006).

Desde 1988, tras varias décadas de un proceso y políticas de industrialización sustitutivas de importaciones, se impone en México una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones, la cual se denominó “estrategia de la liberalización”. Esta nueva estrategia, en directa contraposición a la sustitución de importaciones, parte de una serie de aspectos fundamentales que incluyen:³¹

1. La estabilización macroeconómica “induciría” un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas se abolirían en favor de políticas “neutrales” u “horizontales”, particularmente respecto a la industria, el empresariado y las empresas paraestatales. Se esperaba, además de la reducción de distorsiones, ahorros importantes en el presupuesto público.
2. La principal prioridad económica del gobierno es estabilizar la macroeconomía mediante el control de la inflación (o precios relativos) y del déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, con apoyo de políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. El tipo de cambio nominal se constituyó en el “ancla antinflacionaria”, es decir, dado que el control de la inflación era la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación con los consecuentes efectos negativos en los niveles de inflación mediante mayores precios en los insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía formal del Banco de México en 1994 -cuya exclusiva finalidad es la de estabilizar el nivel de precios relativos- y la flexibilización del régimen cambiario.

³¹ **EnriqueDussel Peters**, *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne& Rienner Publishers, Boulder/Londres, 2000

4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta y de forma masiva en los noventa, así como la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras. Desde esta perspectiva, la apertura comercial, particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convierte en uno de los principales mecanismos para impulsar la orientación exportadora de la economía. De igual forma, la liberalización de las importaciones – tornando en aranceles cuotas y otras barreras no arancelarias y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente– permitiría adquirir al sector exportador importaciones e insumos a precios internacionales.

5. Las políticas públicas hacia los sindicatos han sido significativas. Como se reflejó en los pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de gremios fue aceptado por el gobierno para negociar contratos colectivos con las empresas. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en múltiples casos, permitió la negociación e indización ex post de los salarios y “controlar” el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esa estrategia.

6. De igual forma, y congruente con el nuevo modelo, se han ido privatizando las principales empresas paraestatales, con las importantes excepciones de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y la Comisión Federal de Electricidad (CFE). Así también, se han ido eliminando los programas sectoriales y la mayor parte de los recursos de la banca de desarrollo con el objeto de reducir el déficit fiscal.

Es así como, la casi imperceptible política industrial desde 1988 ha sido funcional a la visión de desarrollo económico planteada en la estrategia liberalización económica. Desde entonces, la política industrial se ha caracterizado por la importante disminución de políticas orientadas hacia el apoyo empresarial e industrial y la renuncia del Estado al uso de diversos instrumentos de política económica de que se valían los hacedores de políticas públicas (como es el caso de los permisos previos a la importación que durante tres décadas constituyeron el punto de partida de cuanto proyecto de desarrollo industrial -público o privado, grande o chico- se puso en marcha en México).

Haber desechado y estigmatizado a la sustitución de importaciones como política de desarrollo no ha sido eficaz a los fines de evitar, o eliminar al menos, el desequilibrio negativo en la cuenta corriente, desequilibrio en el que se encuentra el origen de la deuda externa. La industrialización orientada hacia las exportaciones tampoco ha servido para que México cuente con una industria más eficiente y competitiva en la medida que es necesario para el crecimiento y el desarrollo real del país.

De manera errónea se supuso que la apertura al exterior traería en automático la conversión de México en país exportador en condiciones favorables a la economía en su conjunto, y se mal interpretó que esa apertura era suficiente para proporcionar el estímulo requerido a fin de crear la nueva industria mexicana, de manera que no se requería de ningún tipo de política industrial (la mejor es la que no existe, ha llegado a decirse).

Lo anteriormente señalado muestra que la industrialización orientada a las exportaciones no ha generado consecuencias favorables para la economía, encaminadas a mejorar los términos de competitividad y aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México forma parte. Ni tampoco se ha consolidado, multiplicado o diversificado los mercados, las condiciones de competitividad, las fuentes de exportación, las regiones donde podrían asentarse, las fuentes productivas, así como, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno internacional. Es incuestionable que hoy, como ayer, el desequilibrio externo y la falta de progreso industrial siguen constituyendo las principales restricciones al crecimiento y al desarrollo. Y que la actividad económica en México se encuentra claramente detenida, impulsada por la inercia, sin capacidad para crecer y transformarse.

2.1 Dinámica de las PyMes en México

De manera tradicional, se ha utilizado el número de trabajadores para estratificar a los establecimientos por tamaño y como complemento también se hace uso del total de ventas anuales, los ingresos de la unidad económica y los activos fijos. (Ver cuadro 6).

Cuadro 6: Estratificación de empresas publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002.

Tamaño	Sector		
	Industrial	Comercial	Servicios
Microempresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña empres	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100
Gran empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: INEGI. Censos Económicos 2004.

En 2003, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial de la Secretaría de Economía (CIPI) de manera conjunta con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Universidad de Bolonia realizaron una serie de encuestas en 2002 con una muestra de entre 649 y 1 034 Pymes. Entre los resultados destacan:³²

1. El 45% de las Pymes tiene una presencia de 12 años o más, lo cual refleja un cierto grado de estabilidad y experiencia en las respectivas actividades.
2. Las Pymes son en su mayoría de carácter familiar: en 72.5% de ellas los familiares directos participan en la gestión de las empresas.
3. En cuanto al nivel de formación completado de los empleados, sólo 26.4% del personal de las Pymes tiene un nivel superior a secundaria y 35.3% de primaria. Por el lado de los socios de las empresas, sin embargo, se aprecia un nivel educativo significativamente superior: casi 69% tiene licenciatura o un nivel superior.
4. En general, no existe una cultura de calidad en las Pymes; más de 80% de ellas no cuenta con ningún tipo de certificación y alrededor de 50% de unidades encuestadas no emplea técnicas de mejora en calidad o productividad (como administración de calidad total o control estadístico de procesos).

³² Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Resultados y Perspectivas, México, 2003.

5. En promedio, 83% de las Pymes –más de 90% en el sector servicios– no realiza actividades de vinculación al exterior mediante ferias, exposiciones, representantes comerciales propios o estudios sobre mercados externos.
6. Las Pymes presentan grandes dificultades en el acceso al financiamiento formal, independientemente de su costo. Así, sólo 13% de esas unidades solicitaron crédito bancario, de las cuales 76% lo obtuvo. Las principales causas de este desempeño son primordialmente el desinterés del banco hacia el sector, la falta de garantías y la carencia de información.
7. El 9% de las Pymes se vinculan a actividades exportadoras, incluso 21.1% manufactureras, que en promedio representan 23% de las ventas totales de esas unidades. Paralelamente, el grado de vinculación de esas empresas con actividades importadoras es superior; 21.4% de las Pymes y 41.3% de sus compras totales.
8. Las encuestas arrojan que sólo el 1.8% de las Pymes conoce y ha utilizado los programas y apoyos públicos, mientras que 86% los desconoce.

Si a esto se suma que en años recientes las políticas de fomento a la gran empresa han favorecido la importación de insumos del sector industrial, en detrimento de las PyMes dedicadas a la producción de éstos, el diagnóstico se complica más aún.

Bajo estas circunstancias estructurales, las PyMes transitan hacia una menor productividad, la cual además de obrar en demérito de las posibilidades de acumulación, implica una pobre retribución para la fuerza de trabajo y conlleva al incumplimiento de la legislación laboral vigente en lo relativo a salarios mínimos, prestaciones de ley y programas de capacitación entre otros.³³ Así también, los reducidos márgenes de ganancia, se traducen en una modesta capacidad de capitalización. No obstante, la pobre inversión de las PyMes y la consecuente incapacidad para acceder al mercado de capitales (vía créditos o programas de apoyo), conlleva a una difícil senda de expansión de las operaciones. Se le dificulta tanto el acceso a la competencia como la permanencia. En este contexto, afectado por la liquidez y el monto de los excedentes

³³ Aún cuando recuerdan las Sweat Shops europeas, realizando el trabajo por encargo que enlazaba el campo con la ciudad, la diferencia es que aquellas eran transitorias y en México las micro y pequeñas empresas, generalmente, no tienen la oportunidad de ser independientes o de aumentar sus dimensiones.

indispensables, las PyMEs dependen de acaparadores y comerciantes, quienes recrudescen el intercambio desigual al concentrar recursos en manos de mayoristas y maquileros.³⁴

En su conjunto, en la mayoría de los casos las PyMes reacciona con retardo ante los movimientos en el mercado, tanto por el desconocimiento de los efectos de los movimientos en las variables económicas, como por la estrechez de su visión que incluso conlleva a relativizar la competencia y a desconocer las preferencias de sus propios clientes. Es cosa sabida que la demanda de modestos inventarios y el poco conocimiento del mercado de materias primas e insumos por parte de los micro y pequeños empresarios, les impide eficientar la compra de medios de producción.³⁵

Ciertamente, como la capacidad de compra de las micro y pequeñas empresas es relativamente baja y no resulta atractiva para los proveedores, los pedidos se surten a precios altos y sólo en algunos casos se otorgan facilidades de crédito a corto plazo. Además, las dificultades en el transporte de insumos (nacionales o importados) a menudo da lugar a convenios desventajosos. Tales desventajas como minoristas, se traducen en altos costos y mayor tiempo de entrega con relación al mayoreo. Asimismo, las micro y pequeñas empresas se ven imposibilitadas de incrementar sus stocks de materias primas,³⁶ porque no disponen de créditos ni de descuentos para adquirirlas.³⁷

De manera similar, la ausencia de programas de control, calidad y productividad vinculados al uso óptimo de los insumos, obra en demérito de la competitividad empresarial y de la rentabilidad de la inversión.

Es así como, los procesos de compra directa de materias primas en los mercados monopolizados conllevan al sistemático encarecimiento, porque las micro y pequeñas empresas

³⁴ **Perez Benitez, Manuel.** *“Retos para la Política Industrial del Nuevo Gobierno”* Eseconomía, Nueva Epoca, No. 3, Primavera 2003.

³⁵ Op. Cit. 31

³⁶ Además como no cuentan con un estricto control de inventarios, también desconocen la posibilidad de material obsoleto en sus almacenes y la existencia real de muebles, herramientas y materias primas.

³⁷ **Garrido, Celso y Cristina Puga.** *“Transformaciones recientes del empresariado mexicano”*, en Revista Mexicana de Sociología No. 4/95, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1995.

asumen los costos de las fases menos rentables e inseguras de la producción,³⁸ absorben los riesgos de los cambios en los precios de las materias primas y quedan obligadas a garantizar mayores beneficios para sus clientes y proveedores, mientras que por su escala permanecen sometidas a la subordinación por partida doble.³⁹

Al respecto, es reconocido por los especialistas que el marco jurídico en materia tributaria es notoriamente ineficiente y costoso. En este contexto legal, complicado con las condiciones estructurales para la sobrevivencia de las micro y pequeñas empresas, suele resultar nocivo tanto el incremento salarial como los elevados impuestos. Algunas micro y pequeñas empresas en condiciones de subsistencia, no obtienen ingresos suficientes para cubrir las cargas tributarias, y por desconocer si la determinación del monto del impuesto es correcto, carecen de elementos de juicio para solicitar la devolución correspondiente. Otras prefieren suspender actividades y pasarse a la economía informal ante la complejidad de los problemas legales, pues para cumplir estrictamente con los reglamentos fiscales se hace necesario contratar el servicio del especialista en contabilidad.⁴⁰

Más allá de las complicaciones fiscales, el panorama en el plano de la “tramitología” para la constitución de la empresa, hace presa fácil de la corrupción a los micro y pequeños empresarios, quienes generalmente carecen de la asesoría jurídica especializada.

En el mismo plano, los micronegocios que poseen proyectos de inversión a corto plazo y limitada tecnología, generalmente observan poco interés para participar en asociaciones, porque la desinformación los imposibilita para incorporarse a los programas de apoyos fiscales, financieros y para fomento de las exportaciones.

³⁸ Es el caso de los microtalleres clandestinos de plástico.

³⁹ Op. Cit. 31

⁴⁰ **Garrido, Celso y Cristina Puga.** “Transformaciones recientes del empresariado mexicano”, en Revista Mexicana de Sociología No. 4/95, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1995.

2.2 Dinámica de las grandes empresas en México.

Los grandes grupos económicos y sus empresas industriales, ocuparon un lugar central en el proyecto de apertura y liberalización económica adoptado por el gobierno mexicano a fines de los ochenta. Se esperaba que, al ser favorecidos por la política económica, los grupos que dirigen estas empresas se convertirían en propulsores del desarrollo, como había ocurrido en los países del Este asiático. Se esperaba, además, que con su actividad productiva y sus vínculos con la economía internacional reactivarían la economía del país al integrar al resto de las empresas nacionales en el proceso de modernización.

Desde 1988, la reestructuración de las políticas de industrialización en México ha creado nuevas condiciones para la concentración y centralización del capital, para el predominio de las grandes empresas de televisión, de petroquímica, de cemento, de agrobiotecnología, de los alimentos, de las bebidas, de celulosa, de construcción, de acero y metales, de fibras sintéticas, de servicios de ingeniería y de transporte.

Dentro de éste último segmento destaca la situación de los grupos privados y las grandes empresas industriales privadas mexicanas, ya que no sólo han sobrevivido estos cambios sino que en el curso de las reformas macroeconómicas y aun luego de las severas condiciones económicas que atraviesa el país desde la crisis de 1995, aparecen como líderes empresariales del nuevo orden económico en México.

Las grandes empresas mexicanas han logrado un desarrollo sin igual, gracias a las nuevas combinaciones de competencia y cooperación entre la defensa del mercado nacional y la conquista en mercados externos, junto a novedosas articulaciones en sus relaciones con el Estado y con empresas transnacionales. En general, ese desarrollo se ha fundado en las formas organizativas e institucionales con las que las empresas se han estructurado, y a partir de las cuales desarrollaron sus relaciones de competencia y cooperación en las industrias y sectores donde operan. Sin embargo, las distintas empresas han tenido diferente capacidad productiva y de acumulación, debido a las asimetrías entre ellas en cuanto a tamaño, tipo de propiedad y estructura de las empresas, así como por distintas capacidades tecnológicas y organizacionales, por la estructura de inversiones mediante las que articulan los diversos

circuitos económicos y financieros, y por las posibilidades de influir en la orientación de las políticas públicas que los afectan⁴¹.

Tradicionalmente, en México las Grandes empresas han dominado en las ramas productoras de insumos de uso generalizado -tales como acero, cemento y vidrio-, y las productoras de bienes de consumo masivo -como cerveza-. Estas eran empresas de propiedad familiar y constituyeron la base a partir de la cual se configuraron grandes estructuras corporativas conglomeradas, más o menos integradas y diversificadas en sus inversiones, a las que se conoce como grupos económicos. Estas han tenido históricamente vínculos patrimoniales de diverso grado con bancos y otras instituciones financieras, por lo que en realidad podrían caracterizarse propiamente como grupos industriales-financieros. Ya en los 70 dichos grupos eran líderes de las ramas donde operaban, pero el liderazgo económico en el conjunto del país lo ejercía el actor estatal, combinando el control de un poderoso complejo empresarial público con la gestión de los circuitos macroeconómicos y financieros y el manejo de las políticas públicas para tal fin.

Ya en inicios del siglo XXI, las Grande empresas mantienen algunas de sus características tradicionales en tanto siguen siendo de propiedad familiar, conservan el liderazgo de las industrias en las que operar dentro del país y representan el corazón de los grupos industriales-financieros nacionales. Sin embargo, su liderazgo se ha extendido sustancialmente, al punto que es posible afirmar que actualmente dichas empresas y los conglomerados a los que pertenecen tienen el liderazgo empresarial del país y compiten por el liderazgo en el contexto de las grandes empresas privadas internacionales.

Podemos decir que en el perfil de las grandes empresas industriales y grupos económicos privados mexicanos destacan, como rasgos novedosos, el surgimiento de nuevos y muy poderosos conglomerados formados desde los 80, el fortalecimiento y modernización de los conglomerados tradicionales, y que todos ellos aumentan aceleradamente de tamaño y evolucionan hacia una estructura trasnacional, fruto de la exportación de productos y de capitales. Las fusiones, las adquisiciones, los acuerdos y las alianzas estratégicas han sido un

⁴¹ **Domínguez Yañez, Guillermo**. "El poderío de las empresas multinacionales". Eseconomía, Nueva Epoca, No. 3, Verano 2003-2004.

rasgo distintivo de estos tiempos de intensa competencia monopólica, que incluye empresas conjuntas, franquicias, licencias, subcontrataciones, comercialización, fabricación, investigación y desarrollo. Las características particulares de este tipo de estrategias han sido: procurar asociaciones formales e informales con proveedores de productos tecnológicamente diferenciados, con clientes mundiales y competidores internacionales; así como el desarrollo compartido tanto de su mercado y de sus conocimientos, mediante redes, el desarrollo de nuevas tecnologías en asociaciones con instituciones de educación superior; la coproducción y uso de componentes comunes; la producción y distribución conjunta de productos estandarizados. Todo con el fin de incrementar las ganancias a través de la eficiencia operativa, la actualización tecnológica, el aumento de las ventas en el mercado local a través de la complementación de la línea de productos y expansión de las ventas internacionales⁴².

Por su parte, es de notar que los encadenamientos productivos de las trasnacionales ubicadas en México con empresas nacionales no se producen de acuerdo a lo esperado, ya que bajo el nuevo modelo de producción internacional, las empresas tienden a tener un proveedor por componente, desarrollando proveedores globales que diseñan componentes de acuerdo con las especificaciones de sus clientes, y que se colocan en cualquier parte del mundo. Mucho más interesante resulta mencionar que un importante porcentaje de la IED no solo vino a México a establecer filiales de corporaciones trasnacionales, sino además como *join ventures*⁴³ con las empresas locales. Adquirir una participación significativa de una empresa ya establecida era la manera más fácil y rápida de entrar en un mercado en expansión como el mexicano. Las empresas que adoptaron este curso de acción no sólo eliminaron parte de la competencia, sino que además heredaron una importante participación de mercado, canales de distribución, contactos en el gobierno y en el conocimiento de las leyes laborales y del consumidor local. Por el contrario, para las empresas mexicanas, asociarse con una empresa extranjera, significa

⁴² **Garrido, Celso.** "Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México." BNCE. Comercio Exterior, No. 8, vol. 47, agosto de 1997, pp.664-668.

⁴³ Una **joint venture** es un tipo de alianza estratégica, y supone un acuerdo comercial o de inversión entre personas jurídicas o comerciantes. El objetivo de una *joint venture* puede ser muy variado, desde la producción de bienes o la prestación de servicios, a la búsqueda de nuevos mercados o el apoyo mutuo en diferentes eslabones de la cadena de un producto. Se desarrolla durante un tiempo limitado, con la finalidad de obtener beneficios económicos.

contar con el capital y la tecnología necesaria para crear nuevas y más modernas plantas que aumentaran su competitividad, así como acceso al capital internacional y a canales de distribución en el mercado mundial⁴⁴.

Pero, después de todo, la reforma económica construida por el gobierno en la década de los noventa sobre una concepción neoliberal tuvo éxito en su objetivo de lanzar a las grandes corporaciones industriales a un proceso de globalización, pero falló en tomar ventaja de estos logros para el desarrollo industrial y comercial del país como un todo. Las grandes empresas transnacionales y un reducido grupo de Grandes empresas nacionales, fueron los beneficiarios naturales de la reforma; y demostraron cierta habilidad para manejar su dependencia del primer mundo, y para competir en los mercados internacionales, pero fallaron en convertirse en promotores del desarrollo nacional.

Hasta el momento los resultados de esta experiencia son contrastantes, porque de una parte se observan severos deterioros en partes del aparato productivo y cierre de empresas, así como el empobrecimiento y desempleo en los segmentos más amplios de la población. Frente a ello, una fracción minoritaria del país parece haber atravesado exitosamente los vertiginosos cambios, para encauzarse en la lógica del nuevo orden.

2.3 Aspectos generales del proceso de industrialización en México (1988-2006).

La renuncia del Estado al uso de la política económica basada en la sustitución de importaciones a cambio de una industrialización orientada hacia las exportaciones, fue concebida para alentar los procesos comerciales e industriales a través de una recolocación de las fuerzas del mercado y una reducción del alcance de la intervención gubernamental. Sin embargo, no se tomó en cuenta que los países en desarrollo, como es el caso de México, se caracterizan fundamentalmente por empresas y mercados frágiles, gobiernos omnipresentes y

⁴⁴ **Perez Benitez, Manuel.** *“Retos para la Política Industrial del Nuevo Gobierno”* Eseconomia, Nueva Epoca, No. 3, Primavera 2003.

débiles al mismo tiempo, y actores sociales sin fuerzas. Hasta este momento, las reformas macroeconómicas no han conseguido establecer facultades regulatorias y gubernativas (reforma de gobierno, formación de complejos vínculos entre actores estratégicos), tampoco la formación de tramas y estructuras sociales, provocando que las tendencias hacia la desintegración socioeconómica sea mucho más exacerbada. La estrategia económica sin integración social ha sido un esfuerzo inútil. Un relativamente pequeño número de empresas, hogares, sectores y regiones han sabido insertarse a dicho proceso.

Hasta el momento, la industrialización orientada hacia las exportaciones tampoco ha servido para que México cuente con una industria eficiente y competitiva en la medida que lo reclama el desarrollo del país. El desarrollo industrial y el comercio exterior siguen siendo, hoy, algunas de las grandes asignaturas pendientes de la economía mexicana en tanto continúan sin resolver los problemas que lo han aquejado prácticamente desde siempre. En el lapso de tiempo analizado, se ha desvanecido, casi hasta su extinción, toda iniciativa para practicar políticas públicas de fomento o protección⁴⁵ a cualquier actividad productiva, bien se trate del sector agropecuario o industrial. La no intervención del Estado se ha confundido con la ausencia del Estado. Nada de esto ha contribuido al fortalecimiento de las cadenas productivas internas y a la integración de la industria nacional con los programas de exportación como pregona la industrialización orientada hacia las exportaciones.

A pesar de la pretendida industrialización orientada hacia las exportaciones, la composición de las exportaciones se mantiene inalterable, signo elocuente de que no se ha dado la pretendida diversificación de las fuentes productivas ni de las fuentes de exportación, y, por lo mismo, se mantiene el cuadro de las asimetrías regionales caracterizado por la concentración en unos cuantos polos de la actividad exportadora; en tanto que la diversificación en el destino geográfico de las ventas al exterior ha sido marginal. Con todo, las peores cuentas son las que arrojan las cifras sobre generación de empleo y remuneraciones. Igualmente el supuesto éxito en el comercio exterior no se refleja en el resto de la economía, de suerte que el eventual efecto

⁴⁵ No se hace referencia a las formas tradicionales de proteccionismo mediante la proliferación de restricciones cuantitativas a las importaciones ni a la omnipresencia del Estado como garante de los intereses privados. Existen muchos instrumentos de protección, utilizados por la mayoría de los países industrializados, que no han sido puestos en práctica en México.

multiplicador de la demanda externa sólo es perceptible en aquellas zonas que previamente ya lo habían concentrado y su capacidad de arrastre es, por lo mismo, limitada.

La falta de competitividad de la industria mexicana en el exterior no es, nada más, producto de circunstancias recientes y actuales, en todo caso agravadas y puestas en evidencia por la presencia cada día más activa de los que si han aprendido a competir e insertarse de manera eficiente en los segmentos dinámicos de la economía internacional. El cambio de política, o mejor dicho, el abandono de una política y su sustitución por nada, no se ha reflejado en una nueva y mejor manera de hacer industria que la que había durante el proteccionismo. Ni los industriales ni las autoridades supuestamente competentes han sabido, no han querido, o no han podido ubicar algún o algunos sectores de exportación que puedan rendir buenas cuentas. En el fondo se ha incurrido en el mismo error de la etapa anterior: si entonces se consideraba que cualquier industria que sustituyese importaciones era benéfica y merecedora de estímulo, hoy se supone que no habría razón para distinguir exportaciones y en la idea de exportar de todo, no se ha intentado ni la identificación del país con un tipo específico de producción ni, consecuentemente, la especialización a que daría lugar alcanzar esa identidad. A un tiempo en el que no había discriminación alguna para proteger lo ha seguido otro en el que la exportación indiscriminada, a cualquier costo y en cualquier término, se ha convertido en el objetivo supremo.

Recapitulando, la apertura al exterior ha permanecido y se ha profundizado, pero no se ha reforzado con políticas industriales tendentes a propiciar los encadenamientos productivos o a aprovechar las ventajas que podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, ni mucho menos a procurar una mejoría en los términos de comercio con los países con los que no se mantiene este tipo de instrumentos y que son, casualmente, responsables de un alto porcentaje del déficit comercial mexicano. La ausencia de política industrial ha sido otra herencia del pasado reciente que se ha respetado escrupulosamente en la administración pública, y no tiene nada de original la afirmación de que la política industrial ha sido tradicionalmente la otra cara, o la otra forma de expresión, de la política comercial. Haber desechado y estigmatizado a la sustitución de importaciones como política de desarrollo no ha sido eficaz a los fines de evitar, o eliminar al menos, el desequilibrio comercial y propiciar mejoras en el proceso de industrialización que sigue el país.

Capítulo 3
El aporte comercial e industrial del TLCUEM para México
(2000-2006).

Capítulo 3: El aporte comercial e industrial de TLCUEM para México (2000-2006).

El tratado comercial entre México y la Unión Europea se suscribió a fines de 1999 y está vigente desde julio de 2000. Las negociaciones para la firma de este acuerdo tienen una larga historia. Los antecedentes se remontan a los años setenta.

En 1997, ambas regiones suscribieron tres documentos preliminares: un acuerdo general de asociación económica, concertación política y cooperación; un acuerdo interino sobre asuntos relacionados con el comercio, y una declaración conjunta que establecía las bases para una negociación futura sobre servicios, movimientos de capital y propiedad intelectual. La Unión Europea condicionó el tratado comercial a la consolidación de un acuerdo general de asociación económica, concertación política y cooperación. México se interesaba principalmente en el comercio. Después de varias rondas de negociación, el Tratado de Libre Comercio se firmó y está vigente desde julio de 2000. La parte sobre concertación política y cooperación opera desde marzo de 2001. Para México, la novedad que introdujo este Tratado fue la inclusión de preocupaciones políticas y de cooperación.

El Acuerdo de Libre Comercio firmado entre la Unión Europea y México es sumamente amplio y sus principales objetivos son: *“la liberalización progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios, la liberalización de la inversión y pagos relacionados, la apertura de los mercados de contratación pública, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la cooperación en materia de competencia y el establecimiento de un mecanismo de solución de controversias”*⁴⁶

3.1 Las razones comerciales de la negociación del TLCUEM.

Con la entrada en vigor del Acuerdo Global, México accede a un estatus jurídico-comercial del que gozan pocos países con la Unión Europea (UE). Se crea, además un nuevo espacio donde

⁴⁶ Europa en México. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México Op Cit pp. 24-27

la conducción de las relaciones económicas y políticas adquiere perspectivas más amplias. Para México, representa una vía idónea para fortalecer sus lazos con uno de los mercados más importantes del mundo y con el bloque más solidario de todos, y que como entidad política aspira a convertirse en un actor global capaz de servir de contrapeso al unilateralismo planteado en los últimos tiempos por EE.UU (Zabludovsky 2004)⁴⁷.

3.1.1 Las razones de México.

Desde el punto de vista comercial, para México existieron tres razones principales que justificaron la negociación del TLCUEM:

1. Profundizar y consolidar el proceso de modernización económica y liberalización comercial.
2. Eliminar la discriminación en el mercado europeo contra inversionistas y exportadores mexicanos.
3. Mejorar las condiciones de acceso de los exportadores mexicanos al mercado europeo.

Adicionalmente, y por paradójico que pudiese parecer, el TLCUEM constituiría también un aliado útil para fortalecer el TLCAN, al extender a los exportadores mexicanos un mercado más amplio para la importación de insumos más baratos para su posterior reexportación a sus socios TLCAN.

El acuerdo permitiría eliminar el sesgo que el TLCAN introdujo en contra de los usuarios de insumos europeos y de los inversionistas del viejo continente en el mercado mexicano. Como sucede en todo acuerdo preferencial, las disposiciones del TLCAN, tanto en comercio de bienes como en inversión, servicios y compras del sector público, implicaban una discriminación en

⁴⁷ **Zabludovsky, Jaime.** *La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea, 2004.*

contra de inversionistas y exportadores que no fuesen partes de la zona de libre comercio. Aunque las empresas europeas podían gozar de estas condiciones a través de sus subsidiarias en EE.UU. o Canadá, la ausencia de un acuerdo con la UE implicaba privilegiar la relación comercial y económica de México con sus socios de América del Norte⁴⁸.

En comercio de bienes, el régimen de importación temporal y de maquila permitía, al menos para las actividades de exportación, eliminar la discriminación arancelaria a los insumos procedentes de Europa. Al permitir que los insumos ingresaran a territorio mexicano sin tener que pagar los impuestos de importación bajo la condición de que fuesen reexportados, estos regímenes aislaban a los usuarios de bienes intermedios procedentes de fuera de América del Norte del impacto desfavorable de los relativamente altos niveles de protección en México. Pero, las implicaciones del artículo 303⁴⁹ del TLCAN, amenazaba con afectar la competitividad de las exportaciones mexicanas que utilizaban insumos de fuera de la región y con convertirse en un desestímulo adicional a la inversión europea en México.

La negociación del TLCUEM constituía, por tanto, el vehículo idóneo, no sólo para mejorar las condiciones de acceso de los exportadores mexicanos al viejo continente, sino también para evitar que productores en EE.UU. o Canadá, usuarios de insumos europeos, pudiesen tener mejores condiciones para competir en el mercado mexicano que los mismos productores nacionales.

Si bien los exportadores mexicanos gozaban de cierto acceso preferencial al amparo del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) europeo, dicho acceso era limitado y estaba sujeto a la posibilidad de modificaciones unilaterales por parte de la UE, como se hizo evidente

⁴⁸ Las inversiones mayoritarias de los bancos españoles y de las compañías de seguros holandesas en empresas mexicanas realizadas durante los noventa, tuvieron que hacerse a través de sus subsidiarias establecidas en América del Norte, al amparo del TLCAN.

⁴⁹ El artículo 303 del TLCAN implica el pago de los aranceles de importación y cuotas compensatorias para las importaciones definitivas ó temporales que caigan en cualquiera de los siguientes supuestos:

1. Que se trate de insumos, partes componentes, material auxiliar, material de empaque y consumibles, exceptuando a las etiquetas y folletos.
2. Que estos productos no sean originarios ó no se pueda demostrar que son originarios del TLCAN por no contar con un certificado valido y/o por que las mercancías provengan de países distintos a Canadá ó Estados Unidos.
3. Que se sometan a procesos productivos ó de transformación, excepto los procesos de reparación ó procesos simples que no los transformen aduanalmente en otros productos.
4. Que se exporten directamente ó indirectamente a los estados Unidos ó Canadá.

en 1995, cuando el nuevo esquema que entró en vigor ese año, obligó a México a pagar, para la mayoría de sus exportaciones beneficiadas por el SGP, una parte importante del arancel de “nación más favorecida” (NMF), lo que hizo prácticamente irrelevantes las preferencias⁵⁰. Lo anterior hizo evidente que el SGP, al ser un esquema de preferencias arancelarias unilaterales, no proporcionaba una base permanente para construir una plataforma exportadora hacia Europa.

El TLCUEM para México, establecería una base contractual que brindaría certidumbre, permanencia y seguridad jurídica de acceso al mercado comunitario.

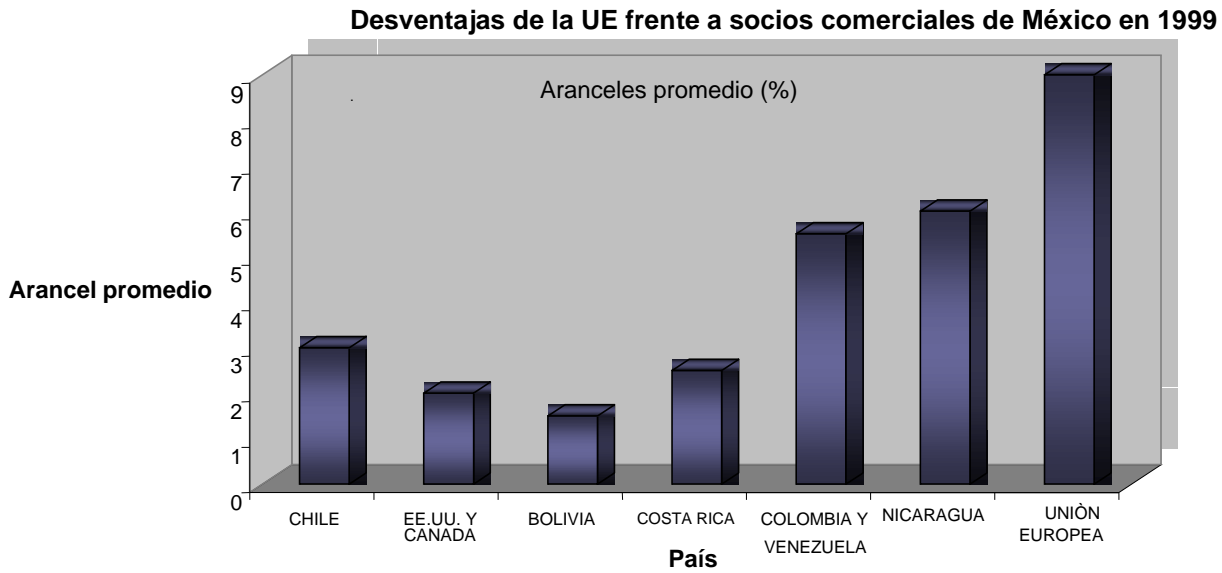
3.1.2 Las razones europeas.

El TLCAN fue, sin lugar a dudas, el catalizador del interés europeo en una negociación con México. Desde la perspectiva económica, la discriminación en materia comercial y de inversión, resultante de la entrada en vigor del TLCAN, despertó el interés de inversionistas y exportadores europeos por un instrumento que los pusiese en igualdad de condiciones en el mercado mexicano con respecto a las que gozaban sus competidores de América del Norte.

En 1999, las exportaciones europeas enfrentaban en México impuestos a la importación promedio de 8.7 por ciento, con aranceles, para algunos productos, de hasta 35 por ciento (véase gráfico 1). En contraste, los aranceles para los socios preferenciales de México estaban acercándose a cero, en virtud de los tratados de libre comercio.

⁵⁰ Sólo una quinta parte de las exportaciones mexicanas se realizarían bajo la categoría de “no sensibles” -libres de arancel-. El 80% restante se clasificó en tres categorías: “supersensible” -que pagarían el 85% del arancel de la NMF-, “sensibles” -70% del arancel NMF- y “semisensibles” -35% del arancel NMF-.

Gráfico 1

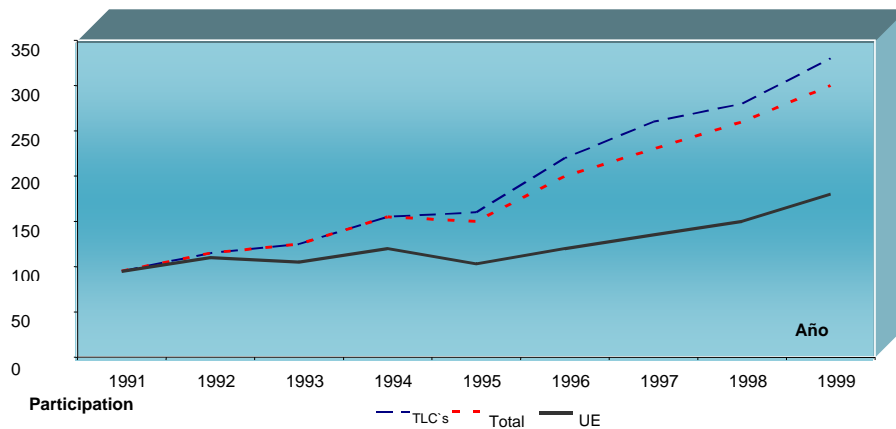


Fuente: Secretaría de Economía

Como resultado de estas desventajas, mientras el comercio de México con sus socios en tratados de libre comercio creció constantemente durante la década de los noventa, la participación de la UE en el comercio total de México se redujo de 9 a 6.4 por ciento entre 1993 y 1999 (véase Gráfico 2).

Gráfico 2.

Perdida de participación de la UE en el comercio exterior de México.



Fuente: Secretaría de Economía

La desventaja de los europeos se veía acentuada por el riesgo adicional de que México pudiese elevar, unilateralmente, sus niveles de protección comercial (así como para México lo fueron las modificaciones del Sistema Generalizado de Preferencias). Esta preocupación probó ser fundada. Cuando como parte del paquete de disposiciones para fortalecer los ingresos fiscales y hacer frente a la crisis macroeconómica de 1995, el gobierno de México modificó la base gravable de las importaciones no preferenciales, para incluir también el costo del flete y seguros. Asimismo, dentro de un programa de emergencia con las industrias textil, de la confección y del calzado, México aprovechó la brecha existente entre los aranceles de nación más favorecida (NMF) aplicados y los niveles máximos “consolidados” a los que tenía derecho dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC), para subir los impuestos de importación a los productos de esas industrias, de niveles de entre 15 y 20 por ciento hasta 25 y 35 por ciento, por un período de cinco años, según la concepción original de la medida. Esta medida contribuyó a aumentar el malestar europeo que se había generado en 1993 y 1994 por la introducción de un sistema de certificación diseñado para evitar la triangulación de las importaciones de China que estaban sujetas a cuotas antidumping⁵¹.

Es cierto que el comercio con México representaba una cifra menor en el total europeo. Sin embargo, para algunas compañías europeas –particularmente en los sectores automotriz, químico, y de servicios financieros-, el mercado mexicano resultaba muy atractivo y la perspectiva de perderlo ante los competidores de América del Norte era lo suficientemente importante como para justificar la negociación de un tratado de libre comercio⁵².

3.2 Exportaciones de México a la Unión Europea.

Para el año 2006 las exportaciones de México a la UE ascendieron a \$ 11, 007.3 millones de dólares (mdd), esto representó un incremento del 7.5% en comparación a las realizadas en el 2000, año en que se puso en marcha el TLCUEM. Durante el periodo 2000-2006, dichas

⁵¹ **Chanona, Alejandro.** “La política exterior de México hacia la Unión Europea”, en Carlos Uscanga (coordinador), *Los nuevos desafíos de la política exterior de México en los escenarios regionales*, México, Paradigma, 2000, p. 170.

⁵² **Zabludovsky, Jaime.** *La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea*, 2004.

exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 11.95%. En cambio, las exportaciones mexicanas a países TLCAN se incrementaron un 30% para el mismo periodo, 6.75% en promedio anual, siendo para 2006 de \$ 217, 047.7mdd (véase cuadro 6).

Cuadro 6: Exportaciones totales de México
(Valores en millones de dólares)

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	166,120.70	158,779.70	161,046.00	164,766.40	187,998.60	214,233.00	249,997.20
TLCAN	149,783.90	139,714.00	144,889.00	147,335.10	167,813.50	187,797.30	217,047.70
TLCUEN	5,799.40	5,646.90	5,626.20	6,211.90	6,818.20	9,141.80	11,007.30
ALADI	3,341.40	3,442.20	3,039.90	2,918.10	4,214.20	6,059.80	8,162.90
AELC	131.4	88.7	171.8	113	118.8	153.2	153.5
NIC'S	902.3	773.5	739.8	670.1	917.9	968.2	1,441.00
JAPÓN	1,115.00	1,266.30	1,194.20	1,172.60	1,190.50	1,470.00	1,594.00
CHINA	310.4	384.9	653.9	974.4	986.3	1,135.60	1,688.10
ISRAEL	66.5	45.1	55.6	61.4	61.5	87.3	90.6
TOTAL	2,836.80	5,541.20	2,843.40	3,410.90	3,791.80	4,555.70	5,396.40

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Mientras las exportaciones de México a Europa tuvieron una TCPA del 11.95% en el periodo de estudio, y las exportaciones totales del país crecieron a un ritmo del 7.35%, las importaciones de la UE provenientes de México alcanzaron un porcentaje considerablemente menor, sólo del 7%. Aunque como signo positivo, para 2005 crecieron un 33.4% respecto al año anterior y en 2006 tuvieron otro incremento del 15.4%. Lamentablemente las exportaciones mexicanas a la Unión Europea apenas representaron en 2006 el 0.8% de las importaciones totales de la UE, ni siquiera han constituido el 1% a lo largo del periodo 2000-2006 (véase cuadro 7). La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México ha venido cayendo

sistemáticamente sin lograr repuntar a pesar de la entrada en vigor del acuerdo entre ambas partes, pasando del 9% en 1990 al 4.4% en 2006.

Cuadro 7: Importaciones de la UE provenientes de México
(Valores en millones de euros).

Año	Importaciones	Δ % anual	(%) Imp. Tot. UE
2000	7,392		0.7
2001	7,710	4.3	0.8
2002	6,539	-15.2	0.7
2003	6,512	-0.4	0.7
2004	6,872	4.6	0.7
2005	9,167	33.4	0.8
2006	10,577	15.4	0.8

Fuente: Eurostat

En orden de importancia, para 2006 los principales socios europeos de México, al nivel de sus exportaciones son los siguientes: Alemania (27.01%), España (29.71%), Holanda (12.05%), Reino Unido (8.40%), Bélgica (6.24%), Francia (5.05%), Hungría (2.69%), Portugal (2.56%), Italia (2.42%), Finlandia (1.26%). El 97.39% de las ventas mexicanas a la Unión Europea se concentran en 10 países (véase Tabla). En 2000, sus exportaciones se repartían de la siguiente forma: Alemania (26.64%), España (26.09%), Reino Unido (15.05%), Holanda (6.89%), Francia (5.57%), Bélgica (5.46%), Italia (4.41%), Portugal (2.77%), Hungría (1.97%), Irlanda (1.87%). El 96.72% de las exportaciones de México a la UE en el año 2000, se concentraron de la misma forma que en 2006, en 10 países (véase cuadro 8). Para 2006, a causa de la integración de diez nuevos países a la Unión Europea en 2004, se comienzan a notar algunos efectos, entre los que destacan: a) una ligera diversificación geográfica de las exportaciones que no desconcentra el comercio mexicano, y b) una disminución considerable del nivel de exportaciones dirigidas a tres de los principales socios comerciales entre el año 2000 y el 2006: Reino Unido de 15.05% al 8.40%, Italia del 4.41% al 2.42% y Francia del 5.57% al 5.05% (véase cuadro 8).

Cuadro 8: Exportaciones de México a la UE por país de destino
(Valor porcentual)

País	2000	2006
	UE-15	UE-25
Alemania	27.01%	26.64%
Austria 1/	0.73%	0.47%
Bélgica	5.46%	6.24%
Dinamarca	0.94%	0.91%
España	26.09%	29.71%
Finlandia 1/	0.16%	1.26%
Francia	5.57%	5.05%
Grecia	0.25%	0.23%
Holanda	6.89%	12.05%
Irlanda	1.87%	0.99%
Italia	4.41%	2.42%
Luxemburgo	0.10%	0.05%
Portugal	2.77%	2.56%
Reino Unido	15.05%	8.40%
Suecia	0.48%	0.54%
Chipre*	-	0.05%
Estonia*	-	0.03%
Hungría*	-	2.69%
Lituania*	-	0.02%
Malta*	-	0.01%
Polonia*	-	0.81%
Eslovenia*	-	0.03%
Letonia*	-	0.03%
Rep. Checa*	-	0.61%
Eslovaquia*	-	0.35%

* Países que se integraron a la Unión Europea en 2004.
Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

En México, se cuenta con una fuerte concentración de la oferta exportable, cinco productos son responsables de la mayor parte de los envíos de México a la UE y más del 50% son productos petroleros, vehículos y maquinaria.

Las exportaciones de México a la UE alcanzaron en el año 2006 un valor record de \$ 11, 007 millones de dólares. Por primera vez las estadísticas muestran como un grupo de productos distinto al conjunto de productos minerales (petróleo), contribuye con un valor más alto de las exportaciones hechas hacia la UE, en éste caso fueron los productos relacionados al grupo de maquinaria y equipo eléctrico. Mientras que el segundo rubro pudo alcanzar un crecimiento del 18%, el primero tuvo que enfrentar una baja del 21%, disminución que se vio compensada por el aumento en los precios del crudo. En el segundo grupo destaca el aumento en exportaciones de equipos telefónicos fijos y celulares con sus partes, motores de combustión interna y televisores. El aumento más pronunciado en 2006, lo presentó el grupo de equipo de transporte, el cual creció 57% en comparación al año anterior, desplazando al grupo de instrumentos de precisión del tercer lugar a pesar de que este último también mostró un importante ascenso del 11%. El resto de los grupos no mostró grandes cambios en el último año. Los productos mexicanos que de manera más importante se siguen enviando al mercado de la UE son: maquinaria y equipo eléctrico, productos minerales (petróleo), equipo de transporte e instrumentos de precisión (véase cuadro 9).

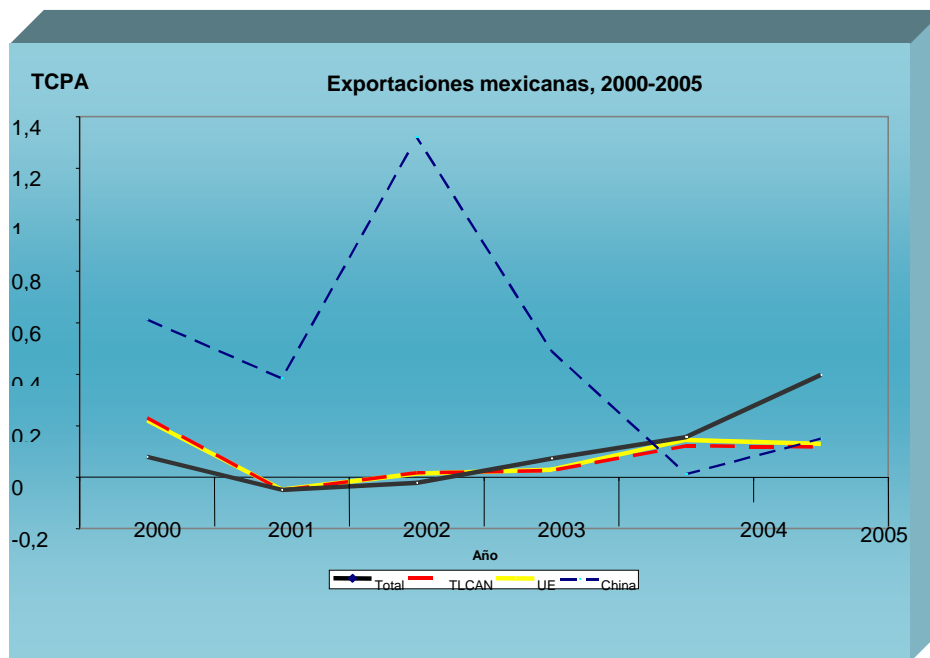
Cuadro 9: Desarrollo de las exportaciones por sectores
(Valores en millones de euros).

Exportaciones			
Sectores-desglosado	2004	2005	2006
Maquinaria, equipo eléctrico	2,049	2,224	2,621
Prod. Minerales (petróleo, gasolina, etc)	2,689	2,667	2,587
Equipo de transporte	821	952	1,501
Óptica, Inst. médicos y de precisión	566	1,177	1,313
Productos de acero y fierro	178	486	592
Productos quimicos	534	601	578
Productos agroalimentarios	426	506	548
Otros productos	609	553	835
Total	6,872	9,167	10,577

Fuente: Eurostat

Por su parte, China se ha convertido en el segundo socio comercial de la UE detrás de Estados Unidos, desplazando a Suiza, Japón, y por supuesto, a México (véase grafica 5). La UE, ha sido el segundo mercado de exportación de China, sumando para 2003 un 15.4% del total de las exportaciones y siendo la segunda fuente de importaciones con 14.7% del total. De hecho, desde 1978, año en que iniciaron las reformas económicas del país asiático, el comercio bilateral entre la UE y China se ha multiplicado 13 veces (véase Gráfico 5)

Gráfico 5.



Fuente: elaboración propia con datos Eurostat

3.3 Importaciones de México provenientes de la Unión Europea.

En el año 2006, las importaciones de México provenientes de la UE ascendieron a \$ 28,938.10 mdd. Lo anterior representó un incremento del 92% de las importaciones mexicanas provenientes de la UE, comparado con el año 2000. Por su parte, en el periodo 2000-2006 las importaciones mexicanas provenientes de la UE han tenido una TCPA del 11.65%, mientras las importaciones totales de México crecieron a una tasa promedio anual del 7.34%. En referencia

al TLCAN, las importaciones provenientes de la región apenas crecieron a una tasa promedio anual del 0.01%, las de EE.UU con una T CPA del 0.65% y las de Canadá con una del 11%, en el periodo 2000-2006 (véase 10).

Cuadro 10: Importaciones totales de México

(Valores en millones de dólares).

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL	174,457.80	168,396.40	168,678.90	170,545.80	196,809.70	221,819.50	256,130.40
TLCAN	131,551.00	118,001.60	111,037.00	109,481.20	116,154.20	124,716.70	137,759.30
TLCUEM	15,056.70	16,681.00	16,950.10	18,443.20	21,656.60	25,775.60	28,938.10
ALADI	4,017.50	4,743.40	5,473.90	6,528.30	9,025.60	10,603.30	12,444.70
AELC	851.1	906.9	872.1	921.1	1,073.60	1,238.60	1,386.00
NIC ´S	6,911.30	8,235.90	10,261.60	8,500.80	11,373.80	13,409.50	18,218.60
JAPÓN	6,465.70	8,085.70	9,348.60	7,595.10	10,583.40	13,077.80	15,295.20
PANAMÁ	119.6	45.2	35.3	37.8	43.9	78.4	57.4
CHINA	2,879.60	4,027.30	6,274.40	9,400.60	14,373.80	17,696.30	24,438.30
ISRAEL	296.5	257.7	250.1	313.5	402.1	370.7	428.9
TOTAL	5,975.70	7,052.10	7,552.30	8,457.00	10,866.90	13,417.60	15,752.10

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Los principales socios de la UE para México, en relación a su nivel de importaciones de 2006, son los siguientes: Alemania (32.61%), Italia (14.20%), España (12.57%), Francia (9.20%), Reino Unido (7.4%), Holanda (5.35%), Suecia (3.34%) Irlanda (3.09%), Bélgica (2.78%). El 90.53% de las compras mexicanas a la Unión Europea se concentran en 9 países (véase cuadro 11). Para 2000, las importaciones provenientes de la UE se repartían de la siguiente manera: Alemania (38.24%), Italia (12.28%), España (9.50%), Francia (9.74%), Suecia (8.75%), Reino Unido (7.25%), Holanda (2.41%), Bélgica (3.09%), Irlanda (2.68%). Es decir, el mismo 91% de las importaciones mexicanas a la Unión Europea se concentraron en los mismos 9 países que en 2006 (véase cuadro 11).

Cuadro 11: Importaciones de México provenientes de la UE por país de origen
(Valor en millones de dólares).

País	2000	2006
	UE-15	UE-25
Alemania	38.24%	32.61%
Austria	1.17%	1.83%
Bélgica	3.09%	2.78%
Dinamarca	0.94%	0.94%
España	9.50%	12.57%
Finlandia	1.41%	1.12%
Francia	9.74%	9.20%
Grecia	0.20%	0.15%
Holanda	2.41%	5.35%
Irlanda	2.68%	3.09%
Italia	12.28%	14.20%
Luxemburgo	0.11%	0.22%
Portugal	0.34%	1.19%
Reino Unido	7.25%	7.40%
Suecia	8.75%	3.34%
Chipre*	-	0.00%
Estonia*	-	0.08%
Hungría*	-	1.09%
Lituania*	-	0.04%
Malta*	-	0.55%
Polonia*	-	0.73%
Eslovenia*	-	0.19%
Letonia*	-	0.06%
Rep. Checa*	-	1.02%
Eslovaquia*	-	0.28%

* Países que se integraron a la Unión Europea en 2004.

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Para 2006, las exportaciones de la Unión Europea a México representaron el 1.6% de las exportaciones totales de la UE, a lo largo del periodo 2000-2006 han mantenido prácticamente el mismo rango (véase cuadro 7). La participación de la Unión Europea en las importaciones totales de México ha venido aumentando sistemáticamente, han pasado de \$14 242 millones de euros en el año 2000 a \$ 19 033 millones en 2006 (véase cuadro 12).

Cuadro 12: Exportaciones de la UE hechas a México
(Valores en millones de euros).

Año	Export.	Δ % anual	(%) Exp.
			Tot. UE
2000	14,242		1.7
2001	15,301	7.4	1.7
2002	15,297	0	1.7
2003	14,371	-6	1.6
2004	14,654	2	1.5
2005	16,802	14.1	1.6
2006	19,033	13.3	1.6

Fuente: Eurostat

Por lo que se refiere al tipo de bienes procedentes de la UE, el grupo de Gasolinas, es el que más creció en comparación al de 2005, seguido por el de Productos Químicos (+12%) que reemplaza al de Vehículos como el segundo más importante ya que su importación disminuyó un 5%. Otros sectores que también aumentaron el valor de las exportaciones a México de manera importante fueron los de: maquinaria, productos de acero y productos textiles (véase cuadro 13).

Cuadro 13: Desarrollo de las importaciones de la UE por sectores
(Valores en millones de euros)

Importaciones			
Sectores-desglosado	2004	2005	2006
Maquinaria, equipo eléctrico	5260	5462	5699
Productos químicos	2319	2472	2777
Equipo de transporte	2160	2759	2622
Productos de acero y fierro	1254	1575	1790
Prod. Minerales (petróleo, gasolina, etc)	200	530	1726
Otros productos	890	1136	1165
Productos de plástico	586	730	812
Óptica, Inst. médicos y de precisión	545	588	678
Productos agroalimentarios	571	607	644
Productos textiles	454	499	609
Productos de papel, cartón, etc.	414	445	510
Total	14654	16802	19033

Fuente: Eurostat

La mayor parte de las importaciones mexicanas provenientes de la Unión Europea son compras de bienes intermedios y de capital, lo cual es una señal que habla de la dinámica que sigue la planta industrial mexicana así como del grado de complementariedad a nivel industrial entre los países que integran la Unión Europea y México. Es importante resaltar la dinámica del comercio intraindustrial⁵³ en México, el cual refleja un fenómeno generalizado del comercio exterior mexicano.

En general, la estructura de las importaciones que México realiza en la UE no ha cambiado significativamente como consecuencia del TLCUEM, fundamentalmente están compuestas de bienes manufacturados ya sean de capital o insumos industriales. Son tres sectores los que acumulan un porcentaje significativo de las importaciones con más del 50% del total: el automotriz, maquinaria y aparatos para el sector eléctrico. Asimismo, la importación de productos farmacéuticos y de materiales plásticos se ha incrementado considerablemente⁵⁴.

3.4 Aspectos generales del Comercio dentro del TLCUEM (2000-2006).

Desde la perspectiva de México, el TLCUEM no ha logrado el objetivo más importante en materia de política económica y de política exterior. Es decir, no se ha podido dar respuesta al problema de la concentración del comercio exterior mexicano con un solo mercado (EE.UU.), y ampliar el radio de su influencia comercial, allegándose nuevos aliados en el ámbito multilateral. La dependencia con respecto al mercado estadounidense le concede escasos márgenes de maniobra, y los riesgos de asumir una posición contraria son siempre muy elevados, así como los costos de hacerlo⁵⁵.

En el 2006, por ejemplo, el 86.8% de las exportaciones mexicanas tuvieron como destino final el mercado estadounidense, y el 52.6% de las importaciones provinieron del mismo. Si bien las importaciones provenientes de EE.UU. han disminuido, esto no refleja una mayor o verdadera

⁵³El comercio intraindustrial se define como la exportación e importación simultáneas de bienes que pertenecen a una misma industria.

⁵⁴ Op. Cit. 51

⁵⁵ **Martínez Cortez, José I.** *La quinta ampliación de la Unión Europea: Efectos para México bajo el TLCUEM, 2004.*

diversificación del comercio exterior mexicano, tampoco una mayor presencia de la UE como contraparte económica y comercial. Esto se explica por el bajo crecimiento de la economía mexicana, y por una mayor presencia de los bienes asiáticos en el mercado nacional.

También es importante destacar, que sin mediar ningún acuerdo comercial entre México y China, este país ocupa en la actualidad el segundo lugar en importaciones totales mexicanas (considerando a los países europeos individualmente), la tendencia es desplazar muy pronto a los bienes europeos. La situación no es mejor por el lado de las exportaciones mexicanas hacia la UE, que no han logrado experimentar incrementos sustantivos, no obstante que la moneda mexicana (el peso) en los últimos 7 años ha visto perder su valor monetario como resultado de las constantes apreciaciones experimentadas por el euro. Dicha circunstancia no se ha convertido en una mayor competitividad de las exportaciones mexicanas en el mercado europeo; los competidores asiáticos siguen ganando terreno⁵⁶.

El balance del TLCUEM, nos dice que el comercio bilateral registró una alta tasa de crecimiento (25%), pero desafortunadamente este crecimiento fue desigual en perjuicio de México. El efecto de atracción de la UE sobre bienes mexicanos no ha sido el esperado ante el segundo importador mundial. La UE, participa en el mercado mundial de mercancías (exportaciones e importaciones) al mismo grado que lo hace EE.UU.; cada uno de ellos se atribuye el 20%; es decir, en conjunto abarcan el 40% del mercado mundial con una distancia enorme respecto a Japón con el 8%, China con el 6% y Canadá con el 5%⁵⁷.

En cuanto a la participación por sectores productivos, es en el sector manufacturero donde se concentra la mayor parte del intercambio comercial que realiza México con la UE. Los bienes industriales absorben el 84.55% del total, correspondiéndole a los combustibles y minerales el 12% y al sector agropecuario el 3.32% (véanse cuadros 9 y 13).

Por otra parte, como resultado de las restricciones arancelarias chinas, la relación comercial entre la UE y China se ha caracterizado por el déficit en la balanza comercial europea, que se ha venido incrementando a la par de los flujos comerciales. Durante la década de los noventa, el déficit comercial de la UE con China se incrementó en 841.4% al pasar de 5,324 miles de

⁵⁶ Piñón Antillón, Rosa Ma. *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balances y Perspectivas*. ECSA-MEX/UNAM, 2005

⁵⁷ Fuente: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics).

millones de euros en 1990 a 44,800 en 2001⁵⁸. Aún con la entrada de China a la OMC y la eliminación de un importante número de aranceles a los productos europeos a partir de este año, la Comisión Europea estima que se mantendrá la tendencia de alza en el déficit europeo.

En cuanto a la composición del comercio es importante señalar que entre 1995 y el año 2000 las exportaciones de la UE hacia China tuvieron una tasa de crecimiento anual del 11.8%, mientras que la importación de productos industriales desde el país asiático creció a una tasa del 22%. De esta manera, en el año 2000, más del 75% de las exportaciones chinas hacia la UE fueron productos de las industrias, mecánicas y electrónicas, seguidos por juguetes, que participaban con 8.4% del total, accesorios de ropa, que alcanzaban el 6%, productos de piel, con un 4%, equipo eléctrico con 3.75%, plásticos con 3.6% e instrumentos ópticos, que únicamente correspondían al 3.2%⁵⁹

De lo anterior, se puede decir que para México, la diferencia fundamental entre el TLCUEM y otros tratados, radica en que el TLCUEM no ha dado lugar a una adhesión sino a una asociación. Es decir, se ha creado una relación comercial que goza de ciertos privilegios pero que no va más allá de un comercio acotado, donde las asimetrías permanecen intactas. Y la planta productiva mexicana hasta ahora no ha sido capaz de allegarse nuevos mercados de la UE⁶⁰; su relación comercial sigue concentrándose con los países miembros que tradicionalmente lo hacía antes del tratado.

3.5 Incidencia de la IED en el proceso industrial de México en el marco del TLCUEM.

La UE en 2005, realizó el 51.3% de la Inversión Extranjera Directa (IED) que se dio en el mundo, y de esta suma México sólo logró absorber el 1%⁶¹. Para 2006, se tiene registro de aproximadamente 7, 000 sociedades con participación de la Unión Europea en su capital social, esto es, el 22% del total de sociedades con IED establecidas en México.

⁵⁸ Comisión de las Comunidades Europeas, *China Strategy Paper 2002* p. 16

⁵⁹ Op. Cit. 52

⁶⁰ La planta productiva mexicana no ha podido impulsar una mayor oferta exportable con productos de gran valor agregado.

⁶¹ Fuente: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics) and annex tables B.1 and B.2.

La UE es el segundo inversor en México, la inversión total acumulada de la UE en México en el periodo 2000-2006 ascendió a \$49,007.9 millones de dólares. La IED de la UE en México, ha crecido de manera considerable, pasando de \$3 218.6 mdd en 2000 a \$6 347.4 mdd en 2006. Cabe mencionar que estas cifras no incluyen toda la inversión realizada por inversionistas de la UE debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas europeas a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en el origen de los flujos de inversión y no respecto del origen primario de los recursos (véase cuadro 14).

Cuadro 14: IED realizada por países y áreas económicas
(en millones de dólares)

Concepto/Periodo	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total	8,374.7	18,000.8	29,527.6	23,016.6	16,591.1	22,875.7	20,822.7	17,425.1
Ind. Manufacturera	4,862.1	10,016.5	5,850.3	8,715.8	7,551.1	13,041.7	11,771.9	9,416.9
Servicios	2,409.9	5,133.2	19,325.3	8,593.3	7,174.9	8,266.7	5,545.1	6,163.2
Comercio	1,012.5	2,439.3	2,269.9	1,781.3	1,434.6	1,238.1	2,887.4	477.6
Industria extractiva	79.1	200.2	22.2	251.4	84	172.8	195.5	337.7
Agropecuario	11.1	91.6	63.8	93	11.8	20.2	10.2	22
Total	8,374.7	18,000.8	29,527.6	23,016.6	16,591.1	22,875.7	20,822.7	17,425.1
EE.UU.	5,514.8	12,888.7	21,410.1	12,934.5	9,281.3	8,527.7	10,486.5	11,020.5
Canadá	170.5	699.7	1,024.0	221.2	262.2	489.6	414.4	532.9
Japón	155.8	419.1	187.8	166.3	121.9	364.8	115.1	-1,467.4
Suiza	200.2	148.7	-176.3	461.8	285.6	1,134.8	190.2	356.3
Otros	568.6	1,115.0	1,420.2	1,115.2	705.8	511.5	3,561.1	1,391.1
UE								
Alemania	548.7	347.8	-108.2	596.1	466.2	400.4	338.6	82.4
España	49.9	2,112.9	2,730.4	4,426.5	3,003.8	7,449.8	1,497.7	979.1
Francia	125.9	-2,453.4	393.6	352.4	529.8	169.9	434.7	701.1
Holanda	744.7	2,682.6	2,620.4	1,494.5	892.4	3,331.7	2,435.0	3,016.2
Italia	10.6	36.5	17.8	37.6	9.4	166.4	31.1	15.8
Reino Unido	223.9	282.6	131.6	1,248.9	1,073.7	140.5	984.3	788.4
Suecia	61.1	-279.4	-123.8	-38.4	-41	188.6	334	8.7

Fuente: Secretaría de Economía.

En referencia a los flujos totales de inversión extranjera directa recibidos por México en el año 2000, los países de la Unión Europea participaron en orden de importancia de la siguiente manera: Holanda (14.90%), España (11.70%), Alemania (1.93%), y Reino Unido (1.57%). La IED de algunos de los principales países inversores de la UE en México, como España y Alemania, disminuyó de 2000 a 2006, como posible efecto de la última ampliación. Con lo anterior, se evidencia una ligera descentralización de la IED y la participación de otros países de la UE dentro de la misma (véase cuadro 15).

Cuadro 15: IED realizada por algunos países de la Unión Europea en México en referencia a los flujos totales recibidos en 2000 y 2006.

País	2000	2006
Alemania	1.93%	0.47%
España	11.74%	5.62%
Francia	-13.63%	4.02%
Holanda	14.90%	17.31%
Italia	0.20%	0.09%
Reino Unido	1.57%	4.52%
Suecia	-1.55%	0.05%

Fuente: Secretaría de Economía.

En referencia a los flujos de IED acumulada en el periodo 2000-2006 que fue de \$ 148 259.60 millones de dólares, los principales países de la Unión Europea participaron en orden de importancia de la siguiente manera: Holanda (4.45%), España (2.09%), Reino Unido (1.57%), Alemania (1.43%), e Italia (0.21%). Cabe señalar, que aunque las inversiones de Francia en México durante el periodo 2000-2006 no son significativas en comparación a otros países europeos, para 2006 se incrementaron un 38% respecto al año anterior (véase cuadro 16).

Cuadro 16: IED realizada por algunos países de la Unión Europea en México en referencia a los flujos acumulados recibidos en el periodo 2000-2006

(En millones de dólares)

País	IED acumulada 2000-2006	IED acumulada 2000-2006 (%)	2000	2006
TOTAL	148,259.60	100%	18,000.8	17,425.1
EE.UU.	23,909.20	16.13%	12,888.7	11,020.5
Canadá	2,620.00	10.96%	699.7	532.9
Alemania	2,123.30	1.43%	347.8	82.4
España	3,092.00	2.09%	2,112.9	979.1
Francia	128.10	0.09%	-2,453.4	701.1
Holanda	6,591.20	4.45%	2,682.6	3,016.2
Italia	314.60	0.21%	36.5	15.8
Reino Unido	2,327.40	1.57%	282.6	788.4
Suecia	48.70	0.03%	-279.4	8.7

Fuente: Secretaría de Economía

La participación de los principales países inversores en México durante en el periodo 2000-2006, ha venido cayendo sistemáticamente sin lograr repuntar, EE.UU. que realizó en el año 2000 inversiones en México por \$12, 889 mdd en 2006 las disminuyó a \$ 11, 020 mdd. Con España sucedió algo similar, pasando de \$ 2,113 mdd invertidos en México para el año 2000 a 979 mdd en 2006 (véase cuadro 16). Asimismo, la TCPA de la IED de la UE en México en el periodo 2000-2006 fue del 10% mientras que la IED de EE.UU. en México decreció a un ritmo del -1.3% (véase cuadro 14).

Por su parte, las empresas en México con inversión de la Unión Europea han concentrado sus actividades principalmente en el sector servicios y en la industria manufacturera durante el periodo de estudio⁶², los sectores agropecuario y extractivo representaron menos del 1% respectivamente; fueron de hecho, los que menos lograron atraer la atención de los inversionistas europeos, y en el caso de este último sector, se sabe del interés que se tiene por invertir en el área energética –derivados del petróleo y electricidad-. La inversión de la Unión Europea canalizada al país en el periodo 2000-2006 se destinó principalmente al sector servicios, que recibió aproximadamente el 45% del total, la industria manufacturera captó alrededor del 35%; el comercio 9%, y otros sectores, el 11%. Se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Quintana Roo, Estado de México y Jalisco⁶³.

La localización de las empresas europeas en el país ha incrementado, pero desafortunadamente, la mayoría de ellas no ha sido producto del establecimiento de nuevas empresas, sino que obedece a la adquisición de activos existentes. Por lo tanto, no ha habido una transferencia tecnológica significativa, como tampoco nuevas fuentes de trabajo. Todo lo contrario, la reestructuración a la que han sido sometidas ha ocasionado despidos de un número significativo de empleados.

La tendencia mostrada hasta ahora por la IED europea ha sido la compra de activos existentes; los inversionistas de aquella región no han creado nuevas empresas sino que han buscado las ofertas nacionales. Este tipo de operaciones se ha dado sobre todo en el sector servicios y en

⁶² Europa en México. Revista de la Delegación de la Comisión Europea en México. México, 2006 pp. 36-39

⁶³ Piñón Antillón, Rosa Ma. *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balances y Perspectivas*. ECSA-MEX/UNAM, 2005

particular en el área financiera. Los mayores beneficiarios de la apertura financiera de la economía mexicana han sido los grandes conglomerados financieros provenientes de España, Holanda y Reino Unido. Y ha sido justamente el sector bancario el que ha registrado las utilidades más altas. Según datos del Banco de México, cuatro de las cinco instituciones bancarias más grandes del país son europeas, y en conjunto registraron un incremento de casi el 50% en sus utilidades para 2004. Pero su actuación deja mucho que desear en términos del financiamiento otorgado a las unidades productivas mexicanas. De acuerdo con datos del Banco de México para el periodo 2000-2006, el crédito otorgado por estas instituciones financieras sólo representó el 20% del total del financiamiento, el resto fue concedido por los proveedores. El comportamiento de la IED europea ha sido simplemente un hilo conductor del comercio intrafirmas que las empresas europeas radicadas en México realizan con sus casas matrices.

Si bien, con el TLCUEM se registra un ascenso en la inversión europea con México, el peso de EE.UU. sigue siendo preponderante. Seis años de vigencia de este Tratado han sido insuficientes para cambiar la forma de las relaciones entre México y la UE. Obviamente, el TLCUEM ha dejado claro que no ha podido ser el detonante de la transformación de la planta productiva mexicana, como tampoco el lapso transcurrido puede derivar en un cambio radical en el sentido de los flujos comerciales entre México y el exterior⁶⁴.

⁶⁴ **Gazcón Felipe e Isabel Becerril.** *Apertura comercial total con la Unión Europea, en el 2007.* El Financiero, 25 de noviembre de 2004, p. 12.

Capítulo 4

El papel de las ideas y la política industrial en el impulso a las exportaciones, el comercio y el crecimiento económico en México dentro el marco del TLCUEM.

Capítulo 4: El papel de las ideas y la política industrial en el impulso a las exportaciones, el comercio y el crecimiento económico en México dentro el marco del TLCUEM.

Por las condiciones socioeconómicas que enfrenta México, existe la urgencia de plantear, definir y poner en práctica una política industrial estratégica, activa, que no deje todo a la libertad irrestricta de las fuerzas del mercado y que no suponga que la suscripción y puesta en marcha de convenios de libre comercio es suficiente para iniciar el desarrollo industrial y comercial que el país requiere. Así mismo, se debe reconocer que cualquier política de fomento al empleo productivo y bien remunerado, que toda política de desarrollo nacional, que las medidas para crecer y hacer crecer el ingreso por habitante, más temprano que tarde pasan por la política industrial y comercial.

Por tanto, cuando hacemos referencia “*al papel de las ideas y la política industrial en el impulso a las exportaciones, el comercio y el crecimiento económico*”, se pretende aludir a la necesidad de establecer una política industrial que se sirva de estrategias e instrumentos de apoyo⁶⁵ dirigidos a las actividades productivas (que se adapten a los tiempos y las circunstancias), que fomenten el desarrollo industrial y comercial del país. También se alude al hecho de que en esta tesis se tratara de realizar la explicación de tres ideas, a manera de propuesta, que podrían ser consideradas para hacer menos acentuada la ausencia de política industrial y sus repercusiones sobre el comercio. La primera propuesta (idea) hace referencia a la importancia estratégica de que tendría la transformación de las PyMes en grandes empresas y su rol en el crecimiento económico. La segunda propuesta (idea) se refiere a algunas demandas sobre la regulación del Estado para apoyar el desarrollo industrial y comercial, dirigido principalmente hacia la Unión Europea. La tercera, tiene que ver con la necesidad de crear un sistema de ayudas estatal para la conversión de las Pymes en grandes empresas como factor del incremento de las exportaciones mexicanas dirigidas a la UE.

⁶⁵ Medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías, subvenciones, préstamos, desgravaciones fiscales, suministro de bienes y servicios a tarifas preferentes, garantías públicas que mejoran la calificación crediticia de una empresa con respecto a sus competidoras, programas de comercio exterior, facilitación concesiones, etc.

Se considera principalmente a la Unión Europea como una oportunidad para alcanzar el desarrollo industrial y comercial en México, por las siguientes razones:

- El TLCUEM representa una base permanente de certidumbre, permanencia y seguridad jurídica de acceso al mercado de la Unión Europea, el más grande del mundo –medido por su nivel de exportaciones e importaciones-.
- El TLCAN ya ha sido asumido por los agentes económicos mexicanos, es decir que ya forma parte del entorno en el que se deben tomar decisiones y desarrollar sus actividades.
- Las exportaciones mexicanas a EE.UU. han crecido a menor velocidad los últimos seis años y también a un ritmo menor que las importaciones estadounidenses procedentes del resto del mundo.
- La demanda y la inversión estadounidenses han disminuido, o perdido, su capacidad para dinamizar la economía mexicana.
- Algunos competidores como China, India, Japón y otros más que ya están en camino, han encontrado formulas más eficaces que un tratado comercial para acceder al mercado de los EE.UU. (el TLCAN en el caso de México) y para atraer sus inversiones.

A lo anterior habría que añadir que de concretarse en los términos previstos el Acuerdo de Libre Comercio de América (ALCA), la oferta mexicana en el mercado estadounidense enfrentará la competencia de proveedores latinoamericanos en igualdad de condiciones en cuanto a tratamiento arancelario , toda vez que hay casos en los que el margen de preferencia es el que hace posible la capacidad competitiva de la oferta mexicana frente a la procedente de otros países de la región, de manera que el ya escaso impacto del TLCAN en el desempeño exportador mexicano terminará por diluirse.

Las propuestas (ideas que se desarrollaran a partir del siguiente apartado) tienen como intención mostrar algunas formas en las que el desarrollo industrial y el aumento de las exportaciones podrían generar consecuencias favorables para la economía mexicana, encaminadas a mejorar los términos de competitividad y aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México forma parte, principalmente el TLCUEM. A fin de consolidar, multiplicar y diversificar los mercados, las condiciones de competitividad, las fuentes de exportación, las regiones donde estuvieran asentadas, las fuentes productivas, así como, favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas y promover una inserción favorable en

el entorno internacional. Porque es incuestionable que hoy, como ayer, el desequilibrio externo sigue constituyendo una de las principales restricciones al crecimiento y al desarrollo. Y que la actividad económica en México se encuentra tácitamente detenida, impulsada por la inercia, sin capacidad para crecer y transformarse.

4.1 La importancia estratégica de la transformación de las PyMes en grandes empresas y su rol en el crecimiento económico: primera propuesta

El elemento central de la transformación socioeconómica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector industrial, a través de un constante desarrollo cuantitativo y cualitativo de sus empresas. Paradójicamente, a pesar de que las grandes empresas representan la principal fuerza industrial y comercial para el crecimiento y el desarrollo económico en cualquier país del mundo, en México la falta de una política industrial activa no ha permitido contar con una estrategia fija que visualice y procure la conversión de las PyMes en grandes empresas, como es necesario.

En México, existen un buen número de programas e instituciones de apoyo a las PyMes, los cuales se asientan fundamentalmente en la formulación de planes y técnicas de negociación, en crear adaptaciones y adecuaciones de productos (rediseño del producto, envase, empaque, embalaje, etiquetado, certificaciones, etc.), en realizar investigaciones de mercado, en procesar planes de logística y comercialización, en la promoción y búsqueda de alianzas empresariales y comerciales. Sin embargo, conviene advertir que la problemática de la conversión de las PyMes en grandes empresas y su potencial aporte a las exportaciones y al crecimiento económico del país, no debe quedarse a nivel de este segmento de actividades, no es suficiente, porque es preciso encuadrarla en la totalidad de los procesos de industrialización y comercialización a nivel internacional.

Al tratar de insertar a las PyMes en dichos procesos de transformación, es ineludible considerar, que tanto a nivel nacional como internacional la economía mexicana enfrenta como principal limitante de su desarrollo industrial y comercial a las grandes empresas nacionales e internacionales, limitante con la que cualquier país y sus empresas deben negociar su posición dentro del mercado nacional e internacional. México se ha visto escasamente beneficiado y considerablemente limitado por la dinámica que han establecido dichas empresas, por la

centralización de los mercados y la concentración de los beneficios que éstas realizan en el país. El Estado no ha sabido eliminar la exclusión y los abusos que las empresas dominantes han ejercido sobre las PyMes para garantizar su competitividad en los mercados nacionales e internacionales. Con esto, las grandes corporaciones nacionales e internacionales han obstaculizado de forma significativa la competencia efectiva por el suministro de bienes y servicios, incluso la mejora de calidad, que propicie la integración y el desarrollo de las PyMes.

Por lo anterior, dentro de lo perjudicial que ha sido la dinámica económica que han impuesto las grandes empresas nacionales e internacionales desvinculadas de los intereses socioeconómicos nacionales, algo favorable para el desarrollo industrial y comercial del país, sería seguir en lo conveniente el ejemplo de aquellas compañías e ***impulsar la constante conversión de las PyMes mexicanas en grandes empresas de interés socioeconómico, es decir, empresas que protejan, estimulen y defiendan actividades productivas, comerciales o algún sector estratégico de interés para la sociedad y la economía mexicana.*** Las condiciones como en muchos casos, existen, basta ver los antecedentes en la formación de algunas grandes empresas mexicanas que pertenecieron y fueron, o son, apoyadas por el Estado. Tal es el caso de las grandes empresas de cemento, agrobiotecnología, alimentos, bebidas alcohólicas, vidrio, celulosa, papel, petroquímica, metales, llantas, tabaco, materiales de construcción, acero, fibra sintética, servicios de ingeniería, de construcción, de telefonía, de televisión, hotelería y equipo de transporte. Dentro de estas multinacionales mexicanas esta el caso de Telmex, Cemex, Bimbo, Vitro, Maseca, ICA, Grupo Modelo, entre otras.

Por tal, sería benéfico crear una política industrial que se sirva de estrategias, instrumentos, mecanismos y programas que permitan la conversión de las PyMes en grandes empresas de interés socioeconómico nacional. Los antecedentes nos llevarían, en un primer momento, a reutilizar las mismas bases que contribuyeron a que se constituyeran las grandes empresas mexicanas -que existen hasta hoy- y lograran su presencia en el exterior:

- a) Desarrollar ciclos de inversión en plantas y equipos que permitan aumentar, con respecto a los competidores extranjeros, la eficiencia y productividad en líneas de mercancías que permitan alcanzar estándares de calidad equivalentes, o mejores, a los internacionales,
- b) Implementar procesos de reespecialización productiva que incluyan una estrategia de diversificación,

- c) Una participación activa y preferente en las privatizaciones de las empresas mexicanas, y en las concesiones que da el Estado, sobre todo las relacionadas a la creación de infraestructura.
- d) Ampliar los escasos niveles de inversión en el exterior para posicionarse en los mercados de los competidores mexicanos para consolidar la presencia de las empresas nacionales.
- e) Establecer una organización industrial que permita beneficiarse en mayor amplitud de los capitales externos que se integran a las empresas nacionales, sin que ello signifique privatizar.
- f) Recibir apoyos estatales: medidas de regulación o restricción comercial, subvenciones, prestamos, desgravaciones fiscales, suministro de bienes y servicios a tarifas preferentes, garantías públicas que mejoran la calificación crediticia de una empresa con respecto a sus competidoras, programas de comercio exterior, facilitación concesiones, etc.

Por otra parte, crear una política industrial que se sirva de estrategias, instrumentos, mecanismos y programas que permitan la conversión de las PyMes en grandes empresas nacionales que protejan, estimulen y defiendan actividades productivas o algún sector estratégico de interés para la sociedad y la economía mexicana, y que contribuyan al desarrollo de la capacidad industrial y exportadora, así como al crecimiento económico del país, en un primer momento nos llevaría a reconocer que las PyMes requieren una reestructuración fundamental en sus procesos productivos y comerciales, en términos de eficiencia, flexibilidad, calidad y responsabilidad. Quizás lo más difícil sea redirigirlas hacia un nuevo objetivo, y más si pensamos en la participación de sectores dirigidos al mercado europeo vía el TLCUEM. No obstante, para el logro de dicho objetivo, es necesaria la puesta en marcha de una política industrial que apoye a las PyMes y que esté guiada por los siguientes objetivos:

- i) **Proteger la competencia en el mercado como un medio para mejorar la integración y desarrollo de las PyMes.** Un objetivo clave de la política industrial debe ser garantizar que la competencia en el mercado tenga entre sus propósitos la anulación de la exclusión y explotación de conducta por una o más empresas dominantes, la supresión de cualquier hecho que obstaculice de forma significativa la eficacia de la competencia.

Una competencia real en el mercado es un medio que facilita la integración y el desarrollo de las PyMEs, por tanto, debe darse una efectiva detección y disuasión de los monopolios, oligopolios, cárteles, fusiones y todo tipo de prácticas contrarias a la competencia.

Además, el Estado debe proteger a las PyMes mexicanas de los aspectos potencialmente dañinos que pueda generar la posición dominante que tengan en determinado mercado las grandes empresas nacionales e internacionales.

ii) Selección de sectores propensos a incrementar su competitividad

Hacer que los mercados funcionen mejor requiere, en primer lugar, una cuidadosa selección de los sectores que sean más propensos a poder incrementar la competitividad de la economía mexicana. Un mayor apoyo del Estado hacia sectores clave debiera maximizar la contribución que la política industrial haga a la economía mexicana, especialmente en los sectores relacionados a la alta tecnología. Al mismo tiempo, se deben generar apoyos estatales que solucionen los fallos del mercado en interés del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PyMes).

iii) Fomentar la cultura de la competencia

El conocimiento de los beneficios de la competencia es esencial para las PyMes como medio de explotación de sus oportunidades como productores. Es necesario fomentar una cultura de la competencia en la que las PyMes elijan con conocimiento de causa como abordar estratégicamente las presiones, los problemas o las oportunidades que las grandes empresas nacionales e internacionales les puedan generar.

Sin embargo, hacer que los mercados funcionen mejor requiere, en primer lugar, una cuidadosa selección de sectores que sean considerados los más importantes para hacer más competitiva a la economía mexicana. Bajo las condiciones corrientes, en economías de ajuste como la mexicana, es posible distinguir tres variantes de objetivos para definir sectores prioritarios:

- Como resultado de las condiciones alteradas del sistema económico, emergen nuevos campos de especialización orientados hacia la exportación durante el proceso de cambio, frecuentemente basados en las ventajas de ubicación (por ejemplo México: exportaciones de fruta, metales y minerales). Su entorno comercial debe ser desarrollado sistemáticamente para soportar el difícil proceso de búsqueda y aprendizaje que las compañías encaran. En este caso, las políticas pueden seguir los procesos de selección del mercado⁶⁶.
- Hacer un análisis del potencial de las industrias locales para realizar el ajuste y la reestructuración (a través de la evaluación, identificación de sectores de eficiencia), debe intentarse “fortalecer al fuerte”. Si esto no se hace, el proceso de apertura al comercio exterior lleva a la destrucción de segmentos con un elevado potencial de desarrollo. Se debe procurar no perder esfuerzos y recursos donde el riesgo y la inversión mínima tienden a ser altos. Se justifica la creación de tal clase de empresas, sólo en el caso, de ser necesario estimular el desarrollo de alguna industria que apunte directamente a la dinámica productiva y comercial del país, y en el caso de que se pueda establecer alguna clase de precisión sobre el rendimiento.
- La «no-discriminación» entre industrias definitivamente obsoletas e industrias tradicionales potencialmente competitivas. No se debe subestimar el potencial de las industrias así llamadas tradicionales, las tasas de crecimiento del comercio mundial en vestimenta, juguetes, bienes deportivos, e industria del mueble han sido particularmente significativas en el pasado reciente. En los hechos, la diferencia entre alta tecnología, media y baja⁶⁷ puede ser engañosa en términos de la planificación industrial. Por ejemplo, la investigación en Polonia ha mostrado que la rápida liberalización del comercio ha llevado hacia el colapso de industrias tradicionales que parecían ser bastante competitivas. Sin embargo, debido a las deficiencias administrativas, esas industrias no pudieron encontrar mercados occidentales y siguieron el rápido colapso de sus mercados tradicionales en el Este. Los créditos a la exportación y otras activas medidas de promoción de la exportación podrían haber asegurado la supervivencia de

⁶⁶ Op. cit. 64

⁶⁷ OCDE. “*On Reform of the State*”. Nueva Sociedad No. 128 - 1993

estas industrias. Tales formas de destrucción del capital productivo pueden ser prevenidas con políticas de claros objetivos y selectivas⁶⁸.

Por su parte, estimular el crecimiento de empresas dirigidas al mercado europeo que puedan impulsar la economía y crear empleo, requiere disponer de un buen tejido industrial y medios para dominar las nuevas tecnologías. Para eso, la política industrial mexicana debe crear de un entorno adecuado para invertir en competitividad e innovación; un entorno en el cual sectores de importancia estratégica y relacionados a la microelectrónica y la biotecnología (por ejemplo), pero también otros más tradicionales, como el textil y el agropecuario, puedan situarse en la vanguardia tecnológica con todos los beneficios que trae consigo.

Por consiguiente, aparte y más allá de crear una política industrial que se sirva de estrategias, instrumentos, mecanismos y programas que permitan la conversión de las PyMes en grandes empresas nacionales de interés socioeconómico nacional, las PyMes deberán desarrollar sus productos y procesos de fabricación, mejorando al mismo tiempo sus capacidades para seguir siendo competitivas en los nuevos mercados, pero también generar nuevas oportunidades derivadas de los avances tecnológicos y de la globalización. Es fundamental fomentar la adaptabilidad y los cambios estructurales a fin de apoyar la competitividad de la industria mexicana que derive en el incremento de las exportaciones al segundo mercado más grande del mundo, el europeo, especialmente frente a la creciente competencia de economías emergentes en esa región, como China o la India.

4.2 Demandas sobre la regulación del Estado en apoyo al desarrollo industrial y comercial dirigido hacia la Unión Europea: segunda propuesta

El escaso dinamismo de la industria y el comercio en México tiene que ver, sobre todo, con una pérdida sistemática de la competitividad de toda la economía a consecuencia de los rezagos en infraestructura, de los bajos niveles educativos en todos los ámbitos, de la desarticulación de la planta productiva y la fragmentación de las cadenas productivas, de la ausencia de una política industrial firme, de la pasividad de la política de promoción comercial que ha supuesto que la

⁶⁸ Schmitz, H. *“Industrial Market Structure and Economic Performance”*. Boston, EEUU, Houghton Mifflin. 1990

suscripción de acuerdos de liberalización comercial es suficiente para diversificar la geografía del comercio exterior. La experiencia ha mostrado que un Estado que actúa competentemente puede corregir los fallos del mercado y regular la dinámica industrial y comercial. Por tanto, es necesario que se generen consecuencias favorables para la economía, encaminadas a mejorar los términos de competitividad y aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México forma parte. Bajo dichas problemáticas sería aconsejable que el Estado siguiera los subsecuentes principios:

- **Pensar primero a pequeña escala.** Este principio consiste en evaluar todas las iniciativas desde el punto de vista de la pequeña empresa, y garantizar que se dé prioridad a las necesidades de las PyMes. Las normas son de vital importancia para que el mercado nacional funcione bien, pero un entorno normativo saludable también debe fomentar el crecimiento económico sostenible y ayudar a las empresas a ser más competitivas. Es necesario reducir la carga administrativa de las empresas, para lograrlo debe modificarse la legislación que en México recae sobre las PyMes. La burocracia es una carga mucho más pesada para las PyMes que para las grandes empresas. Por ejemplo, un estudio realizado por la Unión Europea en 2004, muestra como las grandes empresas con más de 500 trabajadores gastan una media de 354 euros por empleado al año para satisfacer todos los requisitos administrativos y como las microempresas con menos de 10 trabajadores tienen un gasto medio de 4 361 euros por empleado al año en este mismo concepto. Además muestra como una reducción del 25 % en la carga administrativa de las empresas se traduciría en un aumento del PIB europeo del 1,5 % (lo que equivale a unos 150.000 millones de euros). Es obvio que la burocracia innecesaria tanto en Europa como en México, ejerce una fuerte presión sobre los limitados recursos humanos y financieros de las PyMes, y socavan su competitividad.

No obstante, reducir la carga administrativa de las PyMes sólo se puede lograr si las autoridades nacionales, regionales y locales actúan de forma conjunta con dichas empresas.

- **Reducción de los trámites burocráticos para las licitaciones públicas.** Muchas PyMes siguen teniendo problemas para acceder a las licitaciones públicas: con frecuencia no están bien informadas sobre sus oportunidades, carecen de conocimientos para elaborar ofertas y de recursos para poder responder en un plazo de

tiempo corto, y les cuesta cumplir todos los requisitos administrativos. Por lo tanto, una de las prioridades clave del Estado debe ser fomentar medidas que creen un terreno de juego uniforme para las empresas que participan en las licitaciones públicas.

- **Facilitar el acceso a medios de financiación.** Poner en marcha una empresa o ampliar sus actividades requiere dinero. A menudo, dar con la financiación adecuada es una dificultad de primer orden para las PyMes. Los bancos e inversores se niegan con frecuencia a financiar PyMes de reciente creación por los riesgos que eso conlleva. Por otro lado, a veces los empresarios no acaban de entender las preocupaciones de los inversores o las entidades bancarias, y eso hace que les resulte más difícil encontrar el respaldo financiero que necesitan. En México, es necesario poner en marcha programas cuyo objetivo sea mejorar el entorno financiero de las PyMes. Por ejemplo, en la Unión Europea se han creado una serie de instrumentos financieros que le permiten avalar a las PyMes para que obtengan préstamos bancarios con mayor facilidad. Asimismo, se está impulsando la inversión de capital riesgo en las PyMes.

- **Una legislación más estricta en relación con la competencia desleal.** Un mercado abierto y competitivo es una buena oportunidad para las PyMes mexicanas que tratan de aumentar su eficiencia y su potencial innovador. Pero es necesario que no se deje todo a las fuerzas irrestrictas del mercado y se establezca una estricta política de competencia que proteja a las PyMes de las prácticas desleales de otros operadores económicos. En este punto el principal objeto de atención es la supresión del abuso de posición dominante que se da cuando las empresas grandes se sirven de su poder de mercado para sofocar a los competidores más pequeños.

- **Dirigir las ayudas estatales hacia necesidades reales.** En México es necesario mantener una política de ayudas estatales favorable a las PyMes que permita a este tipo de empresas incidir de mejor forma en el crecimiento y el empleo nacional. Por tal, se requiere elaborar nuevas normas sobre ayudas estatales, con fines de investigación, desarrollo e innovación que hagan posible la obtención de patentes y la contratación de personal altamente cualificado.

- **Defender la competencia leal a escala internacional.** Las PyMes mexicanas se enfrentan a una competencia cada vez mayor por parte de empresas de otros países.

Por este motivo, resulta de vital importancia que puedan beneficiarse de un trato justo a escala internacional. Deberían poder protegerse fundamentalmente frente a los competidores exteriores que incumplen las normas. Es necesario crear instrumentos de defensa comercial que protejan las empresas mexicanas de prácticas comerciales desleales por parte de otros países -el dumping o la concesión de subvenciones que distorsionan el mercado son ejemplos de este tipo de prácticas-. El Estado debe intervenir cuando sea oportuno para garantizar que las empresas mexicanas puedan acceder a los mercados de otros países (algo que con frecuencia es más difícil para las PyMes).

- **Formación continua de trabajadores cualificados.** En la actualidad, la tecnología digital está transformando todos los aspectos de nuestra vida diaria, y la biotecnología podría llegar algún día a cambiar la vida misma. Es necesario que los mexicanos actualicen constantemente sus habilidades profesionales como consecuencia de los rápidos cambios económicos y sociales que está viviendo todo el mundo y de la transición a una sociedad del conocimiento.

La escasez de trabajadores cualificados ya está afectando al desarrollo de muchas empresas mexicanas. Esto perjudica más a las PyMes que a las empresas grandes, ya que con frecuencia tienen dificultades para atraer a los trabajadores más cualificados y no disponen de recursos internos para dar formación a su personal. Está demostrado que, en algunos casos, los traslados de las empresas se deben a la escasez de personal cualificado y no a problemas de costes.

En los hechos, los centros educativos y de investigación a menudo carecen de relaciones con la empresa, que es lo que distingue a una idea buena en el laboratorio de un producto con éxito mundial. En México, es necesario crear una estrategia que procure la innovación tecnológica, que subsane esta deficiencia y establezca oportunidades de conocimiento e innovación: redes con un alto grado de integración entre los sectores público y privado que reúnan a organismos de investigación y empresas, incluidas las PyMes.

“Las personas son el principal activo y deberían ser el centro de atención de las políticas en México”.

- **Ayudar a las PYME a salir fuera del país.** Para muchas PyMes, la actividad transfronteriza no existe a pesar de la gran cantidad de acuerdos comerciales que ha suscrito México, la mayoría de las PyMes siguen limitando sus actividades al propio país. Muchas de ellas no saben qué posibilidades de negocio existen y cómo actuar más allá de las propias fronteras, por lo que se trata, en gran medida, de un problema de información. Estas empresas necesitan ayuda y orientación por parte del Estado para sacar el mayor partido posible de los acuerdos que se han firmado, hacer que los tramites burocráticos complejos se simplifiquen en la medida de lo posible y encontrar los mejores clientes en el extranjero con el fin de facilitar el acceso de las PyMes a mercados externos.
- **Impulsar la investigación y la innovación.** Un elevado gasto en investigación y desarrollo (I+D) e innovación tecnológica es muy importante para lograr crecimiento y crear nuevos puestos de trabajo. En la actualidad, la innovación es absolutamente vital para que una empresa pueda sobrevivir y prosperar, ya que los mercados cambian a gran velocidad y la competencia con los nuevos centros de producción, como China y la India, es cada vez más intensa. Empezar actividades de investigación y desarrollo y poner en práctica ideas innovadoras suele constituir un esfuerzo mucho mayor para las PyMes que para las grandes empresas. Las PyMes carecen con frecuencia de la capacidad financiera y medios relacionados a la capacidad intelectual para hacer investigación. Además, experimentan mayores dificultades para encontrar un socio competente que les ayude a desarrollar sus ideas y acceder a los programas de cofinanciación de las actividades de I+D e innovación. En México, es necesario establecer medios que puedan emplear las autoridades públicas para proporcionar apoyo a las inversiones en actividades de innovación, sobre todo para las PyMes.

En el mismo sentido, el Estado se debe esforzar en reunir a los mejores estudiantes e investigadores mexicanos para que trabajen en un mismo sentido y se conviertan en el factor clave de impulso de la innovación en áreas interdisciplinarias estratégicas vinculadas a las PyMes.

“México necesita convertirse en una verdadera sociedad del conocimiento, que genere innovación. No se debe obstaculizar la innovación, sino fomentarla. Debe formar parte de los valores esenciales de nuestra sociedad y percibirse como un beneficio para todos los ciudadanos”.

- **Fomentar el desarrollo de agrupaciones en clúster.** La existencia de redes de colaboración sólidas y eficaces que operen en una zona geográfica específica puede constituir un potente motor del desarrollo económico regional e impulsar la innovación. En México faltan este tipo de agrupaciones, es necesario crearlas y que cuenten con una posición competitiva en el mercado mundial. México debe crear una política industrial que fortalezca este tipo de agrupaciones.
- **Proteger las ideas de las PyMes.** Algunas empresas nacen alrededor de una nueva idea, una invención ingeniosa o un procedimiento innovador para comercializar un producto o un servicio. Introducir una innovación en el mercado lleva tiempo y exige a menudo una inversión considerable. Si la innovación carece de protección jurídica, será más difícil obtener préstamos o inversiones a largo plazo. En estos casos, la empresa necesita una protección legal eficaz para sus ideas creativas (es decir sus derechos de propiedad intelectual). Sin embargo las PyMes (que a menudo carecen de la experiencia interna y los recursos humanos necesarios) se encuentran en desventaja a la hora de enfrentarse a los complejos problemas técnicos y jurídicos que esto implica.

Para estimular la competitividad es fundamental que en México se debe crear un sistema que estimule la generación de propiedad intelectual. A escala mundial, es innegable que las PyMEs que obtienen los mejores resultados en el campo de la innovación son las más activas en el registro de patentes. Esta es la razón por la que México debe considerar a la generación de propiedad intelectual como un elemento fundamental de sus iniciativas para promover el crecimiento y el empleo.

- **Acceso a la normalización.** Es importante que las PyMes conozcan las normas técnicas mexicanas e internacionales y que las integren en las especificaciones de sus productos, a fin de que éstos puedan competir en los mercados internacionales. Es igualmente importante que, a la hora de redactar nuevas normas, se tengan en cuenta sus necesidades. El Estado deberá prestar apoyo financiero para facilitar la participación

de las pequeñas empresas en los procesos de normalización, y para que conozcan mejor las normas técnicas.

- **Apoyo para las PYME en el ámbito regional.** El entorno empresarial local es muy importante para las pequeñas empresas, se encuentren donde se encuentren. De hecho, la mayoría de las PyMes centran su actividad en su propia región. Por ello, las políticas destinadas a reforzar la competitividad económica están cada vez más orientadas a los ámbitos local y regional. Por ello, es necesario crear en México instrumentos destinados a reforzar el desarrollo regional, dar apoyo a iniciativas procedentes de actores regionales e impulsar las relaciones entre las distintas regiones del país. En las regiones económicamente menos desarrolladas, es necesario que las PyMes puedan recibir ayudas directas, con ciertas condiciones; en el resto del país las ayudas se podrían canalizar principalmente a través de las asociaciones empresariales, agencias de ayuda, administraciones locales y otros intermediarios.

La estabilización del sistema económico en su conjunto exige así una acción política compleja, que tendrá éxito solamente si el gobierno demuestra su resolución en llevar adelante reformas difíciles y conflictivas, y se muestra a la vez capaz de gobernar, organizar una coalición nacional de fuerzas reformistas y movilizar el apoyo internacional.

Pero tampoco se debe caer en la idea de que el gobierno solo, puede dirigir selectivamente los procesos tecnológicos y económicos del país. La idea es tan inadecuada como el dogma que estipula que el gobierno está obligado a asumir un rol estrictamente subsidiario frente a los procesos de mercado, el gobierno debe actuar como un coordinador, moderador y comunicador entre las empresas y sus asociaciones, ciencia, instituciones intermediarias y sindicatos. Los modelos de regulación unidimensionales, estatistas y centralistas están condenados a fracasar cuando lo que se reclama es el desarrollo y mantenimiento de complejas redes empresariales y mecanismos institucionales especializados. Lo anterior debe permitir redimensionar la legitimidad de las decisiones del gobierno y para optimizar el uso de la creatividad social para movilizar las capacidades de solucionar problemas de actores estratégicamente importantes.

Ello presupone, sin embargo, por parte de los actores sociales, una capacidad de compromiso con el desempeño y el aprendizaje, y para aceptar transformaciones⁶⁹.

Las condiciones para establecer una nueva forma de gobierno, para una política industrial y comercial eficientes, dirigidas principalmente al incremento de las exportaciones hacia el mercado de la Unión Europea, son difíciles en México como en muchos países. Muy a menudo, la polarización entre actores sociales es muy pronunciada, no hay experiencia en comunicación e interacción entre actores públicos y privados, y hay estructuras corporativas con una orientación rentista que obstaculizan cualquier intento de asociación para resolver problemas. Sin embargo es tiempo de intentarlo dadas las problemáticas actuales, el cambio estructural hacia la competitividad industrial y comercial basado en un nuevo modelo de gobierno solamente puede tener lugar en etapas.

4.3 La creación de un sistema de ayudas estatal para la conversión de las Pymes en grandes empresas como factor del incremento de las exportaciones mexicanas dirigidas a la UE: tercera propuesta

El comercio es un importante catalizador del crecimiento y de la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. No obstante, la firma de acuerdos no basta para garantizar la integración de los países en vías de desarrollo en el comercio mundial. Para explotar plenamente los beneficios del comercio, los países en desarrollo deben suprimir también las restricciones de la oferta y resolver sus insuficiencias estructurales. En la actualidad, es sumamente necesario el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas apoyadas una la política industrial activa, debido a que la significación y los beneficios obtenidos de los viejos factores de producción (tierra, trabajo, capital) se ven cada vez más socavados por los avances tecnológicos y sistemas productivos. La perspectiva clásica que sólo veía factores estáticos y preexistentes resulta completamente obsoleta. Esto se vive no sólo en las industrias complejas sino también en los

⁶⁹ Meyer-Stamer, J. "Estrategias de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica". El Mercado de Valores, Vol.26, Septiembre 2000, págs.18- 25

sectores que proporcionan los recursos, donde en la actualidad se crean cada vez más ventajas competitivas hechas por el hombre. En el capitalismo contemporáneo la expresión de la reestructuración de los procesos productivos y comerciales a falta de ventajas competitivas, traslada hacia actividades poco significativas -en términos de ganancias y desarrollo de sectores específicos- a las PyMes, al orientarlas a giros tales como la intendencia, el mantenimiento de maquinaria y equipo o los servicios profesionales, en los cuales la subcontratación obliga a que dichas empresas no logren consolidarse dentro de las cadenas productivas.

A pesar de la importante participación de las Pymes en la actividad económica, la mayoría no participa activamente en el comercio internacional y las inversiones. Las principales desventajas de las Pymes pasan por el acceso al financiamiento, la tecnología, el desarrollo de los recursos humanos y el networking⁷⁰. El comercio internacional, cada vez más, está dominado por las grandes corporaciones, cuyas marcas y productos pueden ser encontradas alrededor del mundo. Si bien resulta sumamente difícil de medir, prácticamente, las Pymes contribuyen en el comercio internacional de la siguiente manera:

- Sólo el 9% de las Pymes se vinculan a actividades exportadoras en México. Paralelamente, el grado de vinculación de esas empresas con actividades importadoras es superior; 41.3% de sus compras totales.
- Poco menos del 15% de las PyMes realiza actividades de vinculación al exterior mediante ferias, exposiciones, representantes comerciales o estudios sobre mercados externos.
- Solamente alrededor del 3.8% de las Pymes conoce y ha utilizado los programas y apoyos públicos, mientras que 86% los desconoce.
- Las PyMes siguen limitando sus actividades a la proveeduría de bienes y servicios al propio país. Para muchas PyMes, la actividad transfronteriza no existe a pesar de la gran cantidad de acuerdos comerciales que ha suscrito México.

⁷⁰ El “networking”, se define como el proceso voluntario por el cual, a través de intermediarios, un individuo se pone en contacto con otros que disponen de información o de poder de decisión en lo concerniente a cualquier tipo de negociación. Es la habilidad de interactuar y de desarrollar relaciones provechosas.

En una economía como la mexicana, las Pymes deben contribuir más con las exportaciones y el crecimiento económico del país. México tiene hoy dos caminos desde nuestra perspectiva: acepta el estancamiento económico y sigue inerte bajo su incipiente estructura industrial y comercial -incluso se empobrece todavía más-, o desarrolla ventajas comparativas dinámicas apoyadas en la constante creación de grandes empresas nacionales como factor de mejora en su capacidad exportadora. Para ser específicos, en lugar de seguir exportando materias primas que por diferentes medios ha producido o extraído, tiene que usar nuevas tecnologías para optimizar la producción en todos los sectores, debe buscar procesos de manufacturación nacionales sobre la base de menores gastos en materias primas, la aplicación de las más recientes tecnologías y las nuevas prácticas organizacionales, debe mejorar e incrementar sus actividades comerciales en el exterior aprovechando las relaciones comerciales de que el país goza, como es el caso específico del TLCUEM.

Lamentablemente las exportaciones mexicanas a la Unión Europea apenas representaron en 2006 el 0.8% de las importaciones totales de la UE, ni siquiera han constituido el 1% a lo largo del periodo 2000-2006. La participación de la Unión Europea en las exportaciones totales de México ha venido cayendo sistemáticamente sin lograr repuntar a pesar de la entrada en vigor del acuerdo entre ambas partes, pasando del 9% en 1990 al 4.4% en 2006. En México, se cuenta con una fuerte concentración de la oferta exportable, cinco productos son responsables de la mayor parte de los envíos de México a la UE y más del 50% son productos petroleros, vehículos y maquinaria. Las exportaciones mexicanas hacia la UE, no han logrado experimentar incrementos sustantivos, no obstante que la moneda mexicana (el peso) en los últimos años ha visto perder su valor monetario como resultado de las constantes apreciaciones experimentadas por el euro. Dicha circunstancia no se ha convertido en una mayor competitividad de las exportaciones mexicanas en el mercado europeo; los competidores asiáticos siguen ganando terreno⁷¹. Es decir, no se ha podido dar respuesta al problema de la concentración del comercio exterior mexicano con un solo mercado (EE.UU.), y ampliar el radio de su influencia comercial, allegándose nuevos aliados en el ámbito multilateral. La dependencia con respecto al mercado

⁷¹ Piñón Antillón, Rosa Ma. *El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balances y Perspectivas*. ECSA-MEX/UNAM, 2005

estadounidense le concede escasos márgenes de maniobra, y los riesgos de asumir una posición contraria son siempre muy elevados, así como los costos de hacerlo⁷².

Las PyMes enfrentan una serie de limitantes para acceder al mercado de la Unión Europea (UE), las cuales son internas como externas. Entre las barreras internas que enfrentan las PyMes para acceder a dicho mercado están: la falta de información de los mercados, la falta de capital, capacidades administrativas insuficientes y la escases de políticas de incentivo. Por su parte, entre las barreras externas que limitan el acceso de las PyMes al mercado europeo destacan: las restricciones técnicas al comercio, la gran cantidad de procedimientos burocráticos, los problemas de marketing y distribución, la falta de cobertura de riesgo, los bajos niveles de infraestructura comercial y los altos costos de comunicación y transporte (véase cuadro 17).

Cuadro 17: Limitantes que enfrentan las PyMes para acceder al mercado de la Unión Europea.

BARRERAS INTERNAS	BARRERAS EXTERNAS
Falta de información de los mercados	Restricciones técnicas al comercio (normas de calidad, estandarización, requerimientos de responsabilidad social empresarial).
Falta de capital (para desarrollo empresarial y comercial, capital de trabajo, cobertura de riesgo).	Procedimientos burocráticos
Capacidades administrativas insuficientes (falta de orientación comercial, falta de administradores con experiencia internacional y de gestión, idiomas)	Problemas de marketing y distribución
Políticas de incentivo incompletas y reaccionarias ⁷³	Falta de cobertura de riesgo
	Bajo nivel de infraestructura comercial y altos costos de comunicación y transporte

Fuente: Elaboración propia.

⁷² **Martínez Cortez, José I.** *La quinta ampliación de la Unión Europea: Efectos para México bajo el TLCUEM, 2004.*

⁷³ Diferentes administraciones en nuestro país han reaccionado ante la problemática de las Pymes, pero nunca abordan la complejidad de tema con la continuidad y claridad que requieren estas empresas.

Existe la necesidad de mejorar las condiciones de acceso de los exportadores mexicanos al mercado europeo y que la planta productiva mexicana sea capaz de allegarse nuevos mercados de la UE. Para lograr esto, es necesario crear una política industrial y comercial apoyadas por un *sistema de ayudas estatal* (medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías, subvenciones, préstamos, desgravaciones fiscales, suministro de bienes y servicios a tarifas preferentes, garantías públicas que mejoran la calificación crediticia de una empresa con respecto a sus competidoras, programas de comercio exterior, facilitación concesiones, etc.) que proporcionen una base permanente para construir una plataforma exportadora hacia Europa y que incentive la mejora cuantitativa y cualitativa de las exportaciones dirigidas a esa región. El objetivo principal del sistema de ayudas estatal debe basarse en los siguientes principios:

- El incremento de la ayuda estatal dirigida a las PyMes, que visualicen y guíen la conversión de las mismas en grandes empresas nacionales con mejor capacidad productiva y comercial,
- Protección a las empresas que estén vinculadas al interés socioeconómico nacional,
- Crear industrias,
- Proteger y estimular las actividades productivas y comerciales de sectores estratégicos,
- Fortalecer la inserción de México en la gran fabrica-mundo,
- El apoyo del Estado a la evolución tecnológica,
- El apoyo del Estado a la innovación y el espíritu empresarial,
- Creación permanente de nuevas empresas y el desarrollo de las existentes, sobre una base de progreso tecnológico que permita la generación de productos y servicios nuevos o mejorados.
- Un aumento del gasto en investigación y desarrollo con relación al PIB, ya que los principales competidores de México la preceden en este ámbito;
- Invertir en activos inmateriales y en capital humano para obtener mayores beneficios del conocimiento existente y optimizar su difusión,
- Acceso más fácil a la financiación, sobre todo en las fases más tempranas del ciclo de vida de la empresa;
- Disminución de las cargas reglamentarias y fiscales
- Creación de infraestructura relacionada con el comercio

La asignación o distribución de las ayudas estatales debe tener en cuenta su verdadera contribución a unos objetivos consensuados y deseables desde el punto de vista socioeconómico. Por esa razón, la evaluación de la compatibilidad de las ayudas estatales debe consistir fundamentalmente en sopesar los efectos negativos de la ayuda sobre la competencia y sus efectos positivos desde el punto de vista del interés común.

El impacto positivo de la ayuda dependería en general de: i) el grado de precisión con que se ha identificado el objetivo reconocido de interés común (ya sea social o económico); ii) si la ayuda estatal es un medio apropiado para resolver el problema en comparación con otros medios políticos, y iii) si la ayuda crea los incentivos necesarios y es proporcional. Por otra parte, el nivel de inconveniencia creado por una ayuda depende generalmente de: i) el procedimiento de selección de los beneficiarios y las condiciones vinculadas a la ayuda, ii) las características del mercado y del beneficiario, y iii) el importe y el tipo de ayuda. Por ejemplo, la ayuda a la reestructuración o a la inversión para grandes empresas debería ser objeto de un seguimiento cuidadoso que persiga sin duda un objetivo de interés común, ya que la incidencia de estas medidas sobre la competencia y los intercambios suele ser significativa.

De esta forma cuando los mercados no alcancen la eficiencia económica, el Estado mexicano podría intervenir para corregir las deficiencias del mercado. Algunas de las situaciones antes citadas pueden resolverse mediante instrumentos reguladores o de otro tipo. No obstante, el Estado deberá contemplar el uso de ayudas estatales. Por esa razón, el Estado antes de realizar una asignación de recursos, debe comprobar si no existen otras medidas que puedan resolver la deficiencia de mercado. La ayuda estatal debe constituir el instrumento político adecuado y debe estar concebida de tal modo que resuelva realmente la deficiencia del mercado, que cree un efecto incentivador y que sea proporcional. Además, la ayuda estatal no debe falsear la competencia en una medida contraria al interés común.

Conclusiones

Conclusiones.

Como consecuencia de la apertura comercial y del cambio de orientación de la política económica, las exportaciones se han considerado el principal factor de arrastre de la economía mexicana. Sin embargo, en materia de exportaciones, la política comercial e industrial han sido insuficientes para diversificar los mercados, para mejorar las condiciones de competitividad, para diversificar las fuentes de exportación y las regiones donde pudieran estar asentadas, para diversificar las fuentes productivas, para favorecer el funcionamiento de las cadenas productivas, para crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno económico internacional.

La apertura comercial se ha profundizado considerablemente en México, pero no se ha reforzado con políticas industriales firmes que propicien encadenamientos productivos o el aprovechamiento de las ventajas que podrían ofrecer los mercados de los países con los que se tienen celebrados acuerdos de libre comercio, ni mucho menos a procurar una mejoría en los términos de comercio con los países con los que no se mantiene este tipo de instrumentos y que son, casualmente, responsables de un alto porcentaje del déficit comercial mexicano. En ese sentido, los magros resultados de la liberalización comercial se han debido entre varias razones a: 1) que un pequeño número de empresas, sectores y regiones han sabido insertarse a los mercados internacionales, 2) a que el acceso a mejores procesos productivos y a nuevos mercados para comerciar está dominado por la dinámica que ejercen las grandes empresas nacionales e internacionales desvinculadas de los intereses socioeconómicos nacionales, 3) a que el sector manufacturero mexicano está altamente integrado a la organización industrial estadounidense –EE.UU. recibe en la actualidad aproximadamente el 86% de las exportaciones mexicanas-, 4) a que los productos y servicios mexicanos se caracterizan por un mínimo proceso de transformación, 5) a que el aumento exportador se ha concentrado en un reducido número de empresas, regiones, productos y servicios, y 6) a la escasa competitividad industrial con la que cuenta el país a nivel mundial.

El escaso dinamismo de las exportaciones mexicanas tiene que ver sobre todo con una pérdida sistemática de la competitividad de toda la economía a consecuencia de los rezagos en infraestructura, de los bajos niveles educativos en todos los ámbitos, de la desarticulación de la planta productiva y la fragmentación de las cadenas productivas, de la ausencia de una política industrial firme, de la pasividad de la política de promoción comercial que ha supuesto que la

suscripción de acuerdos de liberalización comercial es suficiente para diversificar la geografía del comercio exterior.

Persisten los saldos negativos en todos los renglones de la industria manufactura no maquiladora (excluido el de los motores) y, si bien, han ido disminuyendo los déficits en la balanza de pagos, no ha sido en razón del mejor comportamiento de las exportaciones ni de ningún otro de los renglones de ingreso que estuvieren vinculados con el funcionamiento adecuado de la economía real. En todo caso, lo está haciendo gracias a factores ajenos (precio del petróleo) y con manifestaciones de pobreza y falta de oportunidades internas (remesas de emigrantes) que tampoco tiene que ver (la reducción de déficit en la balanza de pagos) con alguna política de racionalización de importaciones o de menores transferencias al exterior por concepto de intereses o dividendos.

Se evidencia la ausencia de una política industrial a raíz de que la pobre capacidad competitiva de la industria exportadora se ha sostenido sobre dos pilares: 1) la importación de partes y componentes, y 2) el bajo nivel de los salarios. Es claro que esos pilares no son ni han sido ni serán un sustento sólido para mejorar la competitividad, para alcanzar un auténtico desarrollo industrial y mejorar la composición, el valor y la magnitud de las exportaciones mexicanas. Dichas bases, no contribuyen al fortalecimiento de las cadenas productivas internas y a la integración de la industria nacional con los programas de exportación. Es necesaria una política industrial que se sirva de apoyos estatales (medidas de regulación o restricciones a la exportación o importación de mercancías, subvenciones, préstamos, desgravaciones fiscales, suministro de bienes y servicios a tarifas preferentes, garantías públicas que mejoran la calificación crediticia de una empresa con respecto a sus competidoras, programas de comercio exterior, facilitación concesiones, etc.) dirigidos a las actividades productivas y comerciales. Apoyos de estatales que se adapten a los tiempos y las circunstancias, que fomenten la industrialización y que sirvan para establecer algún o algunos sectores de exportación que puedan rendir buenas cuentas.

Es necesario que el desarrollo industrial y el aumento de las exportaciones generen consecuencias favorables para la economía, encaminadas a mejorar los términos de competitividad y aprovechar la extensa red de tratados comerciales de los que México forma parte, en particular el TLCUEM por las razones mencionadas. A fin de consolidar, multiplicar y diversificar los mercados, las condiciones de competitividad, las fuentes de exportación, las regiones donde estuvieran asentadas, las fuentes productivas, así como, favorecer el

funcionamiento de las cadenas productivas, crear empleos bien remunerados y promover una inserción favorable en el entorno internacional. Porque es incuestionable que hoy, como ayer, el desequilibrio externo sigue constituyendo una de las principales restricciones al crecimiento y al desarrollo. Y que la actividad económica en México se encuentra tácitamente detenida, impulsada por la inercia, sin capacidad para crecer y transformarse.

El TLCUEM es de suma importancia para México, en la medida en que dicha relación constituye una base firme sobre la cual las fuerzas productivas del país podrían lograr una eficiente combinación de factores e incrementar la competitividad, la productividad y la capacidad exportadora de sus empresas e industrias. Debido también a que el TLCAN ha disminuido, o perdido, su capacidad para dinamizar la economía mexicana y ya ha sido asumido por los agentes económicos mexicanos -es decir que ya forma parte del entorno en el que se deben tomar decisiones y desarrollar sus actividades-.

La tarea más exigente será la búsqueda, en relación al mercado de la Unión Europea, de futuros campos económicos con un alto potencial de crecimiento y de empleo, acompañada del desarrollo de políticas estructurales de las cuales sea posible desarrollar predicciones con un alto grado de certidumbre.

Algo favorable para el desarrollo industrial y comercial del país, sería seguir en lo conveniente el ejemplo de las grandes empresas e impulsar la constante conversión de las PyMes mexicanas en grandes empresas de interés socioeconómico, es decir, empresas que protejan, estimulen y defiendan actividades productivas, comerciales o algún sector estratégico de interés para la sociedad y la economía mexicana. Para ello, las PyMes requieren una reestructuración fundamental en sus procesos productivos y comerciales, en términos de eficiencia, flexibilidad, calidad y responsabilidad. Por tanto, es necesario que las PyMes desarrollen sus productos y procesos de fabricación, mejorando al mismo tiempo sus capacidades para seguir siendo competitivas en los nuevos mercados, pero también generar nuevas oportunidades derivadas de la investigación científica, los avances tecnológicos y de la globalización.

Las condiciones para establecer una nueva forma de gobierno, para una política industrial y comercial eficientes, dirigidas principalmente al incremento de las exportaciones hacia el mercado de la Unión Europea, son difíciles en México como en muchos países. Muy a menudo, la polarización entre actores sociales es muy pronunciada, no hay experiencia en comunicación e interacción entre actores públicos y privados, y hay estructuras corporativas con una

orientación rentista que obstaculizan cualquier intento de asociación para resolver problemas. Sin embargo es tiempo de intentarlo dadas las problemáticas actuales, el cambio estructural hacia la competitividad industrial y comercial basado en un nuevo modelo de gobierno solamente se puede llevar adelante si el gobierno demuestra su resolución en llevar adelante reformas difíciles y conflictivas, y se muestra a la vez capaz de gobernar, organizar una coalición nacional de fuerzas reformistas y movilizar el apoyo internacional..

La economía global transita por un camino sin retorno, lo que nos obliga a conocerla, adaptarnos y aprovechar sus ventajas a fin de no ser presas de sus efectos devastadores.

Referencias.

- **Chacón, Mario.** “Relaciones económicas entre México y la Unión Europea; evolución reciente”, en *Revista Mexicana de Política Exterior*, No. 49, México, IMRED-SER, Invierno 1995-1996, p. 184.
- **Chanona, Alejandro.** “La política exterior de México hacia la Unión Europea”, en Carlos Uscanga (coordinador), *Los nuevos desafíos de la política exterior de México en los escenarios regionales*, México, Paradigma, 2000, p. 170.
- **De Pablo, Luis.** “Nuevas estrategias de México frente al continente europeo”. México y Europa, México, SRE, 1992, p. 222.
- **Domínguez, Roberto.** “La nueva relación comercial entre la Unión Europea y México en los años noventa: en busca del dinamismo perdido”, en Víctor López y Carlos Uscanga (coordinadores), *México frente a las grandes regiones del mundo*, México, Siglo XXI, 2000, p. 125.
- **Domínguez Yañez, Guillermo.** “El poderío de las empresas multinacionales”. *Eseconomía*, Nueva Epoca, No. 3, Verano 2003-2004.
- **Dussel Peters, Enrique.** “Polarizing México”. *The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne Rienner Publishers, Boulder/Londres, 2000.
- **Fernández, Joaquín.** “El mundo en expansión”. *Expansión*, No. 742, junio de 1998, vol. XXIX.
- **Garrido, Celso.** “Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México.” *BNCE. Comercio Exterior*, No. 8, vol. 47, agosto de 1997, pp.664-668.
- **Gazcón Felipe e Isabel Becerril.** “Apertura comercial total con la Unión Europea, en el 2007”, en *El Financiero*, México, 25 de noviembre de 2005, p. 12.
- **Gazol Sánchez, Antonio.** “Sobre el estancamiento de las exportaciones mexicanas”. *Economía Informa*, No. 313, diciembre 2002-enero 2003
- **Gazol Sánchez, Antonio.** “El sector externo. Economía Informa”. No. 322, diciembre 2003-enero 2004
- **Gazol Sánchez, Antonio.** “En torno al agotamiento del TLCAN”. *Economía Informa*, No. 327, junio-julio 2004
- **Gazol Sánchez, Antonio.** “Comercio exterior: un cambio para seguir igual ¿o peor?”. *Economía Informa*, No. 336, septiembre-octubre 2005
- **Gazol Sánchez, Antonio.** “El comercio exterior no cambió en el “gobierno del cambio”. *Economía Informa*. No. 343, noviembre-diciembre 2006
- **Gazol Sánchez, Antonio.** “Un nuevo tipo de proteccionismo”. *Economía UNAM*, Vol. 4, No. 12, 2007.

- **León González, Alejandra y Enrique Dussel Peters.** *“El comercio intraindustria en México (1990-1999)”*. Comercio Exterior, vol. 51, núm. 7, México, julio de 2001
- **Messner, Dirk y Jörg Meyer S.** *“Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo”*. Nueva Sociedad No.133 Septiembre-Octubre 1994, PP. 72-87
- **Messner, D.** *“Modernization and the logic of Interorganizational Networks”*. On the State, Democratization and some Conceptual Problems: A Latin American View with Glances at Some postcommunist Countries. Colonia, Alemania. 1991.
- **Meyer-Stamer, J.** *“International Competitiveness in Latin America and East Asia”*. Estado, democratización y ciudadanía. Londres, Inglaterra, 1993 pp. 33-66
- **Meyer-Stamer, J.** *“Estrategias de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica”*. El Mercado de Valores, Vol.26, Septiembre 2000, págs.18- 25
- **Orlandi, Pablo.** *“Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional”*. White Paper Series del Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador – CEDEX, 2001
- **Piñón Antillón, Rosa Ma.** (Coordinadora). *“El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balances y Perspectivas”*. ECSA-MEX/UNAM, 2005
- **Pérez Rocha Josè.** *“El Acuerdo Global: promesas incumplidas”*. Presentado en el Foro Social Europeo, Paris, 2003.
- **Pérez, C. & Soete, L.** *“Industrial Policy in OCDE Countries”*. Annal Review 1992. - París, Francia, OCDE. 1992; Regulation of the Market.
- **Schmitz, H.** *“Industrial Market Structure and Economic Performance”*. Boston, EEUU, Houghton Mifflin. 1990
- **Szymanski, Marcela.** *“México y la Unión Europea: Algo más que un acuerdo de libre comercio,”* en Joaquin Roy, Alejandro Chanona y Roberto Domínguez, La Unión Europea y el TLCAN (UNAM-Universidad de Miami, 2004) 361.
- **Velázquez Flores Rafael y Roberto Domínguez Rivera.** *“Relaciones México-Unión Europea: Una evaluación 2000-2004”*. CEE UNAM, México, 2004.
- **Zabludovsky, Jaime.** *“La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea”*. Secretaria de Relaciones Exteriores, México, 2004.