



Universidad Nacional Autónoma De México

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

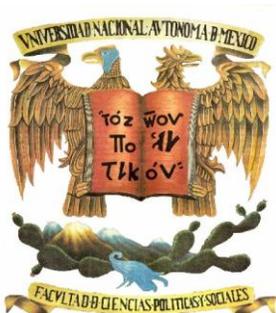
**“El comercio Exterior de México en el Marco del
TLCAN. Los Sectores Automotriz y Textil (1994-2004)”**

T E S I S

Que para obtener el Título de
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

Presentan:

**Cynthia Rocio Sampayo Baeza
Ingrid Lucero Campos Corpus**



Asesor:
Dr. Andrés Ventosa de Campo

México, D.F.

2010



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO EN EL MARCO DEL TLCAN. LOS SECTORES AUTOMOTRIZ Y TEXTIL (1994-2004)

Introducción

Capítulo 1. Origen y Conceptualización del Comercio Exterior

1.1.	Origen del Comercio Exterior.....	1
1.2.	Evolución del Comercio Exterior.....	9
1.3.	Conceptualización.....	17
1.3.1	Definición de Comercio Exterior.....	23
1.3.2	Características.....	23
1.3.3	Factores.....	28

Capítulo 2. Origen y Conceptualización del Comercio Exterior de México

2.1	Origen del Comercio Exterior de México.....	41
2.2	Evolución del Comercio Exterior de México.....	43
2.3	Conceptualización.....	57
2.3.1	Definición de Comercio Exterior de México.....	58
2.3.2	Características.....	58
2.3.3	Principios.....	67

Capítulo 3. Importaciones y Exportaciones de México

3.1.	Exportaciones.....	73
3.1.2	Productos Exportados y su porcentaje del total de las exportaciones...	76
3.1.3	Valor de las Exportaciones de 1994 a 2009.....	78
3.1.4	Destino.....	89
3.2	Importaciones.....	95
3.2.1	Productos que México Importa.....	96
3.2.2	Valor de las Importaciones.....	97
3.2.3	Origen.....	106
3.3	Balanza de Pagos.....	107
3.4	Tratado de Libre Comercio de America del Norte.....	119
3.4.1	Reglas de Origen.....	122
3.4.2	Anexo 300-B Sector Textil.....	137
3.4.3	Anexo 300-A Sector automotriz.....	146

Capítulo 4. Principales sectores del Comercio Exterior de México (1994-2009)

4.1	Sector Automotriz.....	158
4.1.1	Origen y Evolución del Sector Automotriz Mexicano.....	159
4.1.2	Estructura del Sector Automotriz Mexicano.....	162
4.1.3	Productos Automotrices que México exporta a Norteamérica.....	170
4.1.4	Exportaciones e Importaciones de México con Estados Unidos y Canadá.....	172
4.2	Sector Textil.....	175

4.2.1	Origen y Evolución de la Industria Textil en México.....	176
4.2.2	Productos.....	188
4.2.3	Estructura.....	190
4.2.4	Exportaciones.....	191
4.2.5	Importaciones.....	198

Capítulo 5. Perspectivas de los Sectores Automotriz y Textil.

5.1	Importancia del sector Automotriz en el TLCAN para los 3 países miembros.....	214
5.1.1	Proyectos de Inversión en México.....	219
5.1.2	Desafío de la Industria Automotriz.....	222
5.2	Importancia del Sector Textil en el TLCAN para los 3 países miembros.....	225
5.2.1	Competencia de México con China en el Sector Textil.....	228
5.2.2	Perspectivas del Sector Textil a partir del TLCAN.....	231
	Conclusiones.....	236
	Bibliografía.....	244

INTRODUCCION

El comercio en sus diferentes modalidades, sea interior o exterior, sin duda alguna es una actividad que ha estado presente en los diferentes pueblos desde una época muy remota. En su aspecto evolutivo, el comercio dentro del proceso histórico de la humanidad ha estado asociado a regímenes económicos, cuyas grandes etapas son: la economía local o feudal que se transformó en economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y la evolución de la economía nacional hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al librecambio.

Hoy en día el mundo se ha vuelto más y más complejo. Esa complejidad y sofisticación derivan del conocimiento humano y de los avances tecnológicos. Estas dos fuerzas provocan un sin número de interacciones que actúan en el ámbito internacional y que escapan del control de los gobiernos en todo el mundo.

El papel del comercio exterior en el país hacia finales del siglo XX es muy diferente a aquel que había en sus inicios. Con la puesta en marcha del modelo de sustitución de importaciones, el Estado participó en su acción directa como inversionista e indirecta en la política económica que garantizó una estructura proteccionista y de estímulo al sector industrial el cual fue clave en el crecimiento económico sostenido durante más de tres décadas. No obstante, como resultado de la crisis del 82 puso de manifiesto que en la economía mexicana existían problemas estructurales que mostraban su fragilidad. El llamado fenómeno de la petrodependencia mexicana del segundo lustro de los 70 llevó a la conclusión y a la necesidad de replantear la estrategia económica al dejar claro que las exportaciones petroleras no podían seguir siendo la única fuente de divisas, ya que tal dependencia hacía más vulnerable a la economía mexicana. Es así como a mediados de los años 80 comienzan a modificarse los patrones de relaciones

comerciales con el exterior como medida alternativa para lograr el crecimiento económico, etapa a partir de la cual dio inicio un programa de apertura comercial cuyo primer paso se dio en 1986 con el ingreso de México al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT).

En el contexto actual bajo el cual se han eliminado barreras al libre flujo de bienes y servicios que han caracterizado al fenómeno de la globalización, el comercio exterior forma parte importante en la evolución de las economías modernas. En este mismo sentido el comercio internacional se ha expandido al grado de que en muchas mercancías, no necesitan que sean producidas todas las piezas en un mismo lugar; los automóviles son un ejemplo fehaciente que promueve la complementariedad, permitiendo que algunas de sus partes y componentes, como las puertas, el motor y otros aditamentos sean producidos en varios países, para lograr su ensamble final en un país diferente de donde se produjeron las piezas que lo conforman. Sin embargo, también debemos de tomar en cuenta el grado de competitividad ya que este determina la capacidad de incorporación a los espacios económicos mundiales, en los que debe de mostrarse la capacidad tecnológica, la utilización adecuada de los recursos productivos, especialmente la mano de obra, la solidez financiera y el dinamismo en las relaciones económicas.

Por ello es que México busca la oportunidad de tener acceso a capacidades tecnológicas y financieras a través de las inversiones extranjeras. Ante este panorama, el gobierno de México ha utilizado la apertura comercial, para no quedarse rezagado en un aspecto tan importante como su inserción económica al mundo, mediante el comercio exterior; participando en los principales foros internacionales del mundo, razón por la cual los gobiernos recientes se han dado a la tarea de realizar los ajustes necesarios que permitan a la economía mexicana insertarse en el marco internacional.

Posteriormente, la lucha del país por redoblar esfuerzos tendientes a continuar este proceso tiene su máxima expresión en la firma del Tratado de Libre Comercio

con América del Norte en 1993, cuyo acontecimiento constituye el primer eslabón de una cadena de tratados comerciales, y la nueva conducción en la política de comercio exterior iniciada en los ochenta que responde al esquema de desarrollo actual, sustentado en la eliminación de todo tipo de barreras al comercio para garantizar la promoción de exportaciones e importaciones. Dos de los sectores beneficiados del TLCAN son el sector automotriz y el sector textil, formalizando, por una parte, la creciente integración transfronteriza de la industria automotriz en América del Norte y por la otra, convirtiendo al sector textil en la segunda rama industrial que mas exporta en México.

Es por ello que la presente investigación tiene como objetivo analizar el comercio exterior de México en los sectores automotriz y textil en el marco del TLCAN a fin de observar si el TLCAN ha contribuido al crecimiento de dichos sectores.

Asimismo se plantea como hipótesis del presente trabajo que, gracias a la entrada de México al GATT se inicio una rápida apertura comercial que se manifestó principalmente con la firma del TLCAN en donde el sector automotriz y textil comenzaron a tener un auge en sus relaciones comerciales con sus dos países socios (Estados Unidos y Canadá) viéndose incrementadas tanto sus exportaciones como importaciones beneficiando así a las empresas en lo particular y de manera general al país.

La presente tesis esta dividida en cinco partes distribuidas de la siguiente manera: en el primer capítulo se abordará el origen y conceptualización del comercio exterior en donde se presentara la evolución que ha tenido el comercio exterior desde sus inicios, continuando con la diferenciación de los conceptos de comercio exterior y comercio internacional para así conocer sus características y factores.

El segundo capítulo se enfoca también en el origen y conceptualización del comercio exterior pero ya dirigido a México analizando los cambios en su política

comercial que inician en 1986 con la adhesión al GATT y posteriormente con la firma del TLCAN.

El tercer capítulo comprende las importaciones y exportaciones de México a partir del TLCAN revisando los productos que se comercializan, así como su destino y origen junto con sus porcentajes correspondientes, tomando en cuenta el valor tanto de las importaciones como de las exportaciones. Además, una breve reseña del Tratado de Libre Comercio con América del Norte y los Anexos 300 A Sector Automotriz y Anexo 300 B Sector Textil. Asimismo, no dejando de lado la balanza de pagos como el registro de las transacciones comerciales.

El cuarto capítulo está dedicado al análisis de los principales sectores del comercio exterior de México a saber, sector textil y automotriz, viendo de manera específica su origen, evolución, estructura, productos, exportaciones e importaciones, y sus principales mercados dentro de América del Norte.

Por último en el capítulo cinco se examinan las perspectivas de ambos sectores abordando la importancia en el TLCAN para los tres países miembros. De igual manera considerando la competencia que significan algunos países asiáticos para estos sectores.

Como opinión personal esperamos que al lector le sea de utilidad el análisis que a continuación se expone a través del cual, pretendemos señalar la importancia que han tenido estos sectores en el comercio exterior de México en el marco del TLCAN.

EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO EN EL MARCO DEL TLCAN. LOS SECTORES AUTOMOTRIZ Y TEXTIL

CAPÍTULO 1. ORIGEN Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1.1 ORIGEN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

INTRODUCCIÓN

La actividad comercial ha estado vinculada, a lo largo de los años, a la actividad humana, en virtud de la necesidad de obtención de satisfactores. La evolución que ha tenido el comercio a través de la historia presenta cuestiones de gran importancia para entender la configuración actual del comercio; es por ello, que para efectos de esta investigación se presentará un esbozo histórico que nos permita analizar el comercio internacional desde sus orígenes con el fin, como ya se mencionó anteriormente, de entender el presente, el cual, en el marco actual de la globalización ha mostrado un incremento en el volumen de las importaciones y exportaciones, de las innovaciones tecnológicas, y los servicios, lo cual impone cada día nuevos retos, obligándonos a hacer un recuento para, a partir de ello, mejorar lo que en el pasado no funcionó adecuadamente.

ORIGEN

“El comercio existió desde los albores de la existencia del hombre, por ello, la forma primitiva de comerciar tuvo que ser el trueque, es decir, el cambio de unos objetos por otros, sin que hubiera todavía uno que sirviera de medida común de valores, y que cualquiera que fuese su naturaleza hubiera de servir como intermediario para la adquisición de todos los elementos con que el hombre cubriera sus necesidades; esto es, sin que hubiera moneda todavía”.¹

El canje o trueque tenía un gran inconveniente para las antiguas civilizaciones que lo practicaban, puesto que las dos partes involucradas en la transacción comercial tenían que coincidir en la necesidad de las mercancías ofertadas por la otra parte.

Posteriormente, el hombre pasa de una vida rudimentaria a una vida que supone el sentimiento de la propiedad; en donde los pueblos son pastores, poseen ganado y cuidan su propagación, asimismo, los miembros de la propiedad comunal de la tribu tenían que dedicarse a diferentes labores tales como: la trasquila de los ganados, el hilado de la lana y el tejido de la misma. Con ello se dio el nacimiento de la industria de los tejidos, surgiendo con ello, una nueva forma de comercio, dando un paso más para fundar el intercambio comercial².

Conforme el hombre avanza más en la escala ascendente de su civilización, da inicio a la vida sedentaria, es decir, cuando principia a cultivar los campos, y se conforma con cambiar sus productos de campo por los que le dan pescadores y cazadores. Así nos podemos dar cuenta que el comercio para finales del periodo Neolítico tomó una gran importancia, puesto que fue cuando se descubrió la agricultura.

¹ MARÍA CARREÑO, Alberto. Breve Historia del Comercio. 5ª. Edición. Editorial Porrúa. México 1964. p. 13

² Cfr. MARÍA CARREÑO, Alberto. Op. cit. p. 14

Al principio la agricultura que se practicaba era de subsistencia, en donde las cosechas obtenidas eran las justas para la población dedicada a los asuntos agrícolas. Sin embargo, a medida que se iban incorporando nuevos desarrollos tecnológicos, como por ejemplo la fuerza animal, o el uso de diferentes herramientas, las cosechas eran cada vez mayores, viéndose favorecido el comercio por dos factores; el primero, las cosechas obtenidas eran mayores que la necesaria para la subsistencia de la comunidad; y segundo, ya no era necesario que toda la comunidad se dedicara a la agricultura, por lo tanto parte de la población empezó a especializarse en otros asuntos.

Una prueba de que el hombre neolítico no se conformaba con adquirir efectos rudimentarios para sostener su vida y de la importancia del comercio en esa época es la que da MacCurdy, “haciendo ver que piedras que se obtienen sólo en lugares determinados, se han hallado en sitios muy distantes, como el ámbar que sólo se hallaba en la región del Báltico, y los vestigios que de él se han recogido se han hallado en sepulcros de ese período, muy distantes, y consisten no sólo en amuletos y ornamentos, sino en hachas y martillos de aquella sustancia”³.

Por otro lado, en “las migraciones que comienzan a verificarse de los hombres primitivos hacia diversos sitios de la tierra, tuvieron que surgir núcleos de población entera y completamente diversos; cada una con necesidades y aspiraciones distintas, que, a su vez, forzosamente tuvieron que provocar el intercambio ya no sólo de individuo a individuo, ya no solo de un grupo de una tribu a otro grupo de la misma tribu, sino de un lugar a otro lugar, dando así nacimiento a lo que al correr del tiempo habría de convertirse en el comercio internacional”⁴.

³ MacCurdy. Human Origins, Vol. II. p.5. citado en : MARÍA CARREÑO, Alberto. Op. cit. p.16

⁴BERMÚDEZ, Arencibia. P. Evolución histórica del comercio internacional. En: Economía Internacional. Colectivos de Autores. Editorial Félix Varela, La Habana 1998. pp.101

Los principios del Comercio, aun tratándose ya de pueblos sedentarios e industriosos, se remontan a una antigüedad que toca los límites de la Prehistoria. Ahora bien, existen diferentes opiniones acerca de dónde es la cuna del Comercio; para unos esa cuna debe hallarse en China; para otros en la India; para otros más en toda la porción que abarca Persia, Arabia y el Asia menor; pero otros que dicen que el verdadero centro de donde se difundió al mundo fue Egipto.

Existe la circunstancia de que los chinos fueron siempre aficionados a viajar, y los viajes, como es natural, traían como consecuencia ineludible actos de comercio. Con esto podemos recordar lo que fue la ruta de la Seda entre China y la Roma imperial, que surgió alrededor del año 100 a.C., cuando la dinastía Han logró que gran parte de Asia central fuera una zona segura para el tránsito de caravanas. Los seis mil kilómetros de ruta permitían el transporte de seda china, lana romana, metales preciosos y muchos otros bienes de gran valor provenientes de puntos intermedios de la India y Arabia. El comercio marítimo costero también destacó, tanto en el golfo Pérsico, como en el océano Índico y en el océano Pacífico norte. Los bienes que se enviaban a largas distancias eran bienes de lujo que se comercializaban mediante intermediarios, ya que rara vez permanecían durante todo el trayecto en las manos del mismo comerciante. La inestabilidad política que invadió toda la zona por la que transcurría la ruta a partir del siglo V d.C. interrumpió este comercio, que reaparecería durante los periodos de paz.⁵

Por otra parte, con la India comerciaron también antiguos pueblos, tales como: los chinos en el Este; los egipcios, los griegos y los romanos en el Oeste. Posteriormente, después de varios siglos, los portugueses, los holandeses y los ingleses fueron atraídos igualmente por el comercio de dicho país.

⁵ Consultese TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional e integración económica, Editorial Mc Graw Hill, Madrid 1994; y MARÍA Carreño, Alberto. Op. cit. pp. 22-24

Indudablemente contribuyeron en el comercio que hoy llamamos de cabotaje sus amplias costas; pero en el interior los ríos⁶ permitieron su acrecentamiento.

A los fenicios se les atribuye la invención de unos de los elementos más importantes de que el comercio ha podido hacer uso desde entonces, es decir, de la moneda metálica. También se aventuraron a las costas griegas, romanas, a las españolas y portuguesas, además, su contacto con Egipto, Arabia y con Persia, les permitió llevar su comercio hasta la India; y se dice, que siguiendo las costas de África, llegaron hasta las islas de Madera y las Canarias.⁷

Egipto, por su parte, al estar unido con “Arabia y por medio de la Arabia con el Asia Menor, podía por estas dos porciones territoriales derramar cuanto era objeto de comercio; y los descubrimientos modernos han permitido reconstruir en gran parte la vida activa del Egipto y darnos cuenta de su grandeza y de su contacto comercial, no solamente con la Arabia y con el Asia Menor, sino también, con los otros países del Norte de África y aun con los griegos; y muy intenso tuvo que ser con los fenicios. Alejandría representó por aquellos días un papel extraordinario para el desenvolvimiento comercial”.⁸

Por otra parte, todas las civilizaciones antiguas, como las que hemos mencionado, tuvieron la necesidad de buscar una medida común de valor, es decir, la moneda, para poder realizar las transacciones comerciales con mayor facilidad. Históricamente ha habido muchos tipos diferentes de moneda, desde cerdos, dientes de ballena, cacao, o determinados tipos de conchas marinas. Sin embargo, el más extendido sin duda a lo largo de la historia es el oro.

Durante la edad media el comercio en Europa empezó a crecer paulatinamente, especialmente a partir de los siglos XII y XIII.

⁶ Como el río Ganges y el Bramaputra.

⁷ BERMÚDEZ, Arencibia. P. Op. cit. p. 108

⁸ MARÍA CARREÑO, Alberto. Op. cit. pp. 38 y 39

Entre los conquistadores que surgieron en esa época destaca Carlo Magno, Rey de los Francos, el cual aprovechó su influencia y poder para el desenvolvimiento económico de los pueblos, asimismo, expidió diversas leyes para la organización del comercio y el mejoramiento de la agricultura. Introdujo un nuevo sistema de pesas y medidas que debía seguirse en todo su reino, y reformó la moneda en lo que se refiere a la proporción que debía tener el valor de las de plata en relación con las de oro. Las leyes de cotos y posturas fijaban la hora y el lugar en que debía celebrarse el mercado, se castigaba a quienes vendían en sitio diverso. Otras leyes fijaban el precio del pan, de la carne y del vino. Cuando se temían carestías de granos, éstos eran acaparados y se prohibía su exportación.⁹

Había también pequeños Estados, cada uno con legislaciones diversas en materia de comercio, y que, además, imponían fuertes impuestos a todos los artículos que se importaban en su territorio, las cuales, sobrecargaba el valor de cada objeto, restringiendo así su comercio.

El comercio a larga distancia, en la edad media, fue menos peligroso a medida que los comerciantes creaban asociaciones para protegerse durante los largos viajes. Las principales rutas comerciales de larga distancia ponían en contacto el Báltico y el Mediterráneo oriental con el centro y el norte de Europa. De los bosques del Báltico provenían materias primas: madera, alquitrán y pieles. Del Este provenían bienes de lujo: especias, joyas y productos textiles. A cambio de estos bienes, Europa occidental exportaba materias primas y bienes manufacturados. Los ingleses vendían prendas de lana, los holandeses arenques salados, en España se producía lana, Francia exportaba sal; el sur de Europa también destacaba por sus vinos, sus frutas y su aceite. Las ciudades italianas y alemanas que cubrían estas rutas promovían y financiaban el comercio. No obstante, durante la edad media, el comercio entre Europa y Asia era escaso,

⁹ BERMÚDEZ, Arencibia. División Internacional del Trabajo. Surgimiento y desarrollo del comercio internacional y el mercado mundial: interrelaciones básicas. En: Economía Internacional. Colectivos de Autores. Editorial Félix Varela, La Habana 1998 pp. 94.

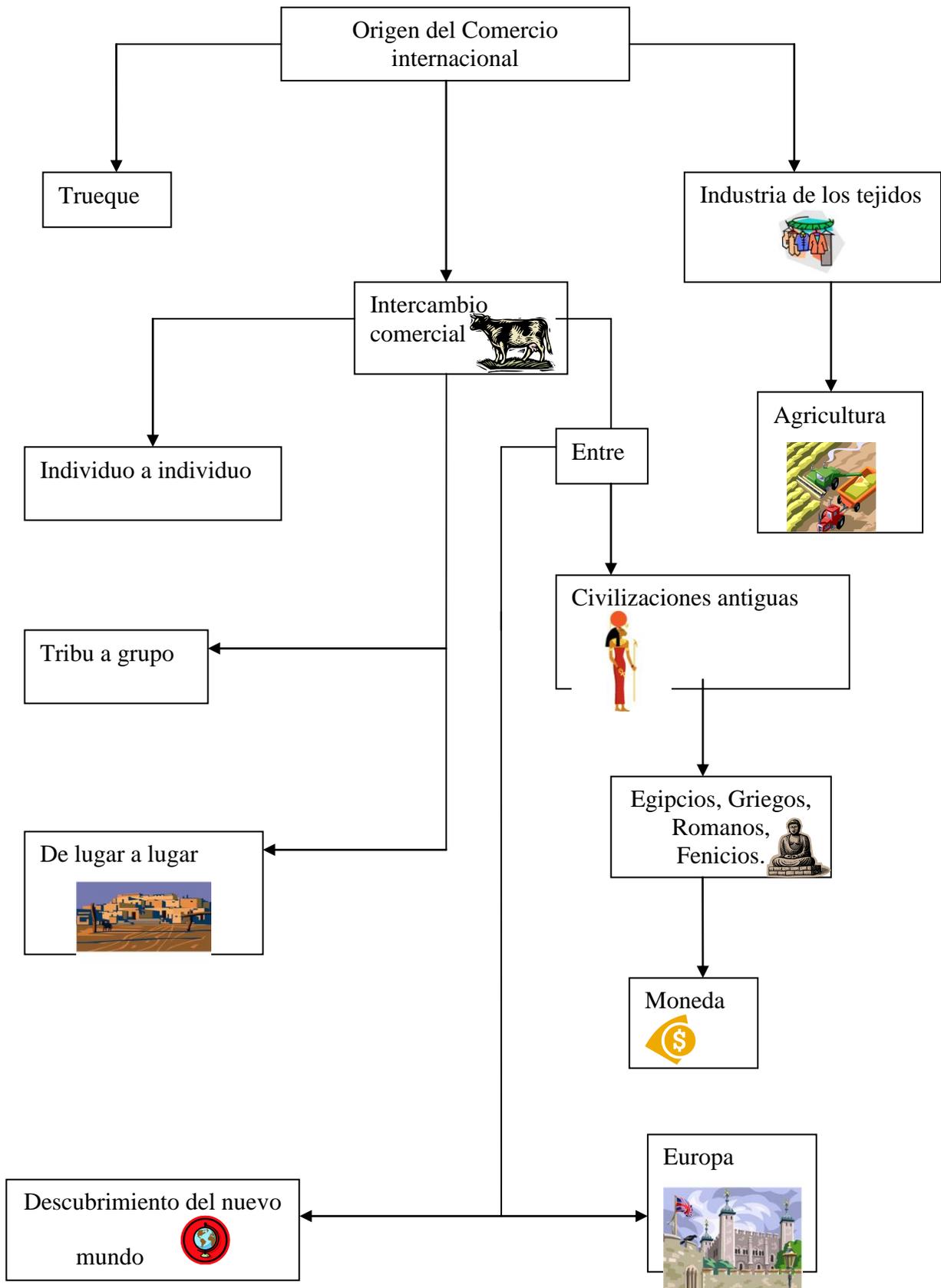
porque el transporte terrestre era caro y los bienes de Europa no tenían valor suficiente para exportarlos al Este.¹⁰

Finalmente, tanto los mercaderes como el comercio existen desde que existe la civilización. Según Adam Smith, los seres humanos siempre han tenido una fuerte tendencia a "realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras". Este impulso natural hacia el comercio y el intercambio fue acentuado y fomentado por las Cruzadas que se organizaron en Europa occidental desde el siglo XI hasta el siglo XIII. Las grandes travesías y expediciones de los siglos XV y XVI reforzaron estas tendencias y fomentaron el comercio, sobre todo tras el descubrimiento del Nuevo Mundo y la entrada en Europa de ingentes cantidades de metales preciosos provenientes de aquellas tierras. El orden económico resultante de estos acontecimientos fue un sistema en el que predominaba lo comercial o mercantil, es decir, cuyo objetivo principal consistía en intercambiar bienes y no en producirlos.

En el cuadro numero 1 podemos observar de manera grafica el origen y la evolución del comercio internacional.

¹⁰ Consúltese para tal tema en ZINDER, Delbert A. Introduction to International Economics, 4ª Edición, Homewood, Ill, Richard D. Irwin, Inc., 1967

CUADRO 1 ORIGEN Y EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL



1.2 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En su aspecto evolutivo, el comercio dentro del proceso histórico de la humanidad ha estado asociado a regímenes económicos, cuyas grandes etapas son: la economía local o feudal que se transformó en economía nacional mediante la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico, y la evolución de la economía nacional hacia una economía internacional. Estas etapas corresponden al feudalismo, al mercantilismo y al libre comercio.¹¹

La primera etapa, que corresponde a la economía feudal, se basó en el régimen de la servidumbre en el ámbito de la agricultura y de los gremios en materia manufacturera. La escasez y lo rudimentario de las comunicaciones y los transportes determinaron una economía predominantemente consuntiva, es decir consumista, en la cual los productos se obtenían y consumían en el propio hogar o cuando más en la localidad. El dinero era tan escaso que hasta los impuestos a los señores feudales solían pagarse en especie.¹²

Las características de esta economía daban como resultado un comercio escaso y confinado a los límites de cada localidad. Además, otros de los factores que obstaculizaban el desarrollo de las transacciones locales e interlocales eran los impuestos alcabalatorios, los diferentes sistemas de pesas y medidas, la anarquía monetaria y las manipulaciones especulativas con las monedas.

Sin embargo, frente al regionalismo económico, existía un conjunto de aspectos que le daban cierta universalidad al régimen feudal en Europa. Así, ante la anarquía y la diversidad de regímenes monetarios, fiscales y de pesas y medidas; los rudimentarios y escasos transportes y comunicaciones; la existencia de una

¹¹ TORRES GAYTAN, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Editorial Siglo XXI, 23ª Edición, 2001, México, p.p.467

¹² BERMÚDEZ, Arencibia. P. Evolución histórica del comercio internacional. p. 132

economía natural en la que había semejanza en la producción y ausencia en la complejidad de las necesidades, hacia finales de la Edad Media, el mundo europeo presentaba cierto universalismo en determinados aspectos.¹³

La evolución de la economía feudal, en materia comercial, hacia el mercantilismo pasó por varias etapas: política de depósitos; política de abastos; y política mercantilista.

La primera etapa se basaba en el principio de comprar barato y vender caro. Era un comercio intermediario, que consideraba a la ciudad como un mero centro comercial, además, sólo interesaba el comercio por su aspecto lucrativo; la segunda etapa, hacia el final del feudalismo, tenía como principio fundamental considerar a los centros urbanos como entidades consumidoras. La política comercial se orientó en interés del consumidor y, en consecuencia, era la baratura lo que más preocupaba. El propósito esencial consistía en retener las mercancías; es decir, en no exportar y sí importar, puesto que el propósito se encontraba en lograr abastecimientos de mercancías al máximo posible. Aun se llegó a permitir la exportación de materias primas si a cambio se reimportaban manufacturas; y finalmente la tercera etapa, a diferencia de la anterior, la nación es considerada como centro productor y los artículos se elaboran preferentemente con fines de exportación y subsidiariamente para la satisfacción de las necesidades de los consumidores locales. Se pronunciaron en general por la carestía, puesto que la producción se destinaba al exterior con fines de lucro, también, esta política se orientó predominantemente hacia un interés productor, y el peligro consistía en producir mercancías que no fueran vendidas.¹⁴

La segunda etapa en la evolución del comercio, como ya se mencionó anteriormente es el mercantilismo, asimismo fue la primera corriente de

¹³ TORRES GAYTAN, Ricardo. Op. cit. p. 30

¹⁴ BERMÚDEZ, Arencibia. División Internacional del Trabajo. Surgimiento y desarrollo del comercio internacional y el mercado mundial: interrelaciones básicas. p. 125

pensamiento que hizo objeto de sus elucubraciones al intercambio internacional, porque antes del siglo XVI no había propiamente Estados nacionales constituidos (fue la guerra de los Cien Años la que contribuyó a la formación de los dos primeros Estados europeos, es decir, Francia e Inglaterra como entidades autónomas e integradas) y porque el comercio entre las diferentes regiones del mundo había adquirido importancia desde las Cruzadas (1095-1270), las que pusieron en contacto a los pueblos europeos con los asiáticos.

El mercantilismo como corriente de pensamiento, que se dio en el siglo XVI al XVIII, fue una consecuencia del movimiento comercial de las colonias, de la misma forma, los mercantilistas tenían como esencial objetivo la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso, mejor dicho, se trataba de una política a largo plazo, basada en el desarrollo de las fuerzas productivas y que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de su autonomía.¹⁵

Los mercantilistas, como Adam Smith y David Ricardo hicieron todo lo posible dentro de sus respectivos países por eliminar las alcabalas, abolir los privilegios locales y el régimen anárquico en materia monetaria, fiscal y de pesas y medidas y, en general, en contra de todo proteccionismo local que significara trabas al libre juego de los intereses económicos. Por tanto estaban en contra de la política de abastos que tendía a beneficiar al consumidor basada en prohibiciones a la exportación y estímulos a la importación. La razón por la cual se oponían era porque decían que se trataba de una política circunstanciada hacia objetivos de corto plazo que perdía de vista el desarrollo de las fuerzas productivas, así pues, invirtieron los términos, para aconsejar el fomento de las exportaciones y la restricción de las importaciones.

¹⁵ TORRES GAYTAN, Ricardo. Op. cit. p. 32

En cambio, pugnaron por la subordinación del individuo al Estado y porque los recursos se explotaran en beneficio de éste, partiendo del principio de que la actividad económica es un medio, no para satisfacer las necesidades, sino para fortalecer al Estado. Era, pues, una política que tendía a prestar apoyo a una filosofía nacionalista, y el principal medio para alcanzar esa meta era lograr una balanza comercial favorable, cuyo saldo produjera los tan codiciados metales preciosos.¹⁶

Para alcanzar estos fines propusieron un sistema de mayor libertad económica entre las regiones de cada país que fortaleciera la unidad nacional en lo económico y político. Con la constitución y el fortalecimiento de las nacionalidades mediante la fusión de varios feudos se inició la ampliación del mercado nacional, y al quedar consolidado éste se dio el paso hacia el monopolio del comercio exterior y la colonización de las tierras conquistadas en ultramar y con ello la apertura y el desarrollo del mercado internacional. Esta política propició la rapiña, la conquista y la explotación de las regiones conquistadas y ocasionó toda una serie de expoliaciones, que años después la política librecambista consolidó al centrar el objeto de sus investigaciones en el individuo y la mercancía, y naturalmente sobre el sistema de producción y de intercambio. Tanto la ampliación del mercado del Estado Nación como la expansión del comercio internacional fueron causa y a la vez efecto de la producción industrial en gran escala, del desarrollo de los transportes, del uso intensificado del crédito y la moneda y, sobre todo, de la división del trabajo.¹⁷

En cuanto a los factores que ayudaron al desarrollo de la etapa mercantilista se destacan varios. Los más importantes fueron¹⁸:

¹⁶ BERMÚDEZ, Arencibia. P. Evolución histórica del comercio internacional. p. 138

¹⁷ BERMÚDEZ, Arencibia. División Internacional del Trabajo. Surgimiento y desarrollo del comercio internacional y el mercado mundial: interrelaciones básicas. p. 127

¹⁸ BERMÚDEZ, Arencibia. P. Evolución histórica del comercio internacional. p. 140

- A) La expansión de la burguesía mercantil y el surgimiento de los Estados modernos, ambos impacientes por destruir el localismo feudal y subordinar el universalismo de la Iglesia.

- B) El mayor interés por la riqueza y la actividad económica en relación con los aspectos morales y religiosos. Esto produjo a largo plazo un cambio radical en la apreciación respecto a la clase comerciante, la que al convertirse en poderosa dejó de ser despreciable para constituirse en centro de atención de la sociedad por considerarla útil a los intereses del Estado.

- C) La reforma religiosa y el consiguiente relajamiento de la autoridad del Papa originaron conceptos nuevos sobre el lucro, el tipo de interés y el progreso material.

- D) El invento de la imprenta que popularizó la cultura; la revolución en los métodos de producción que disminuyó los costos de las mercancías; y el desarrollo de los trasportes que ensanchó el mundo conocido.

- E) Especial influencia tuvo el descubrimiento de América que aumentó no sólo la variedad de mercancías y el volumen del comercio sino también el caudal de metales preciosos, los que al circular influyeron en el desarrollo de la economía europea.

- F) En fin, la expansión de las compañías comerciales y de los monopolios que obtuvieron el apoyo del Estado para conquistar otros pueblos, con el propósito de lograr la máxima potencia económica y política del país mediante la adquisición de los metales preciosos.¹⁹

¹⁹ TORRES GAYTAN, Ricardo. Op. cit. pp.33 y 34

La tercera etapa, es decir, el librecambio, se inspira en las posturas teóricas de la escuela liberal del siglo XVIII, principalmente de Adam Smith y de David Ricardo²⁰, quienes planteaban lo contrario a los mercantilistas²¹:

- Economía abierta de las mercancías provenientes del exterior.
- Nula intervención del Estado.
- Riqueza de las naciones no es la posesión de metales preciosos sino la producción y el trabajo.
- Libertad económica en todos los órdenes.

Asimismo, durante la época librecambista, se reconoció que era tan conveniente la exportación como la importación. Es preciso conocer primero los costos relativos a fin de que los países compren en el mercado donde adquieran mercancías mas baratas y vendan sus productos en el que paguen precios elevados.²²

En el cuadro numero 2 observamos la evolución del comercio internacional de manera sintetizada.

CUADRO 2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

ETAPAS DE LA EVOLUCION DEL COMERCIO INTERNACIONAL	CARACTERÍSTICAS
FEUDALISMO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se basó en la servidumbre en el ámbito de la agricultura y de los gremios en materia manufacturera. ➤ Era una economía consumista. ➤ Los productos se obtenían en el hogar o localidad. ➤ El dinero era escaso. ➤ Comercio escaso.

²⁰ Máximos exponentes de la teoría liberal basada en - el dejar ser, dejar pasar- consideraron que el Estado debería de abstenerse de participar directamente en la esfera económica y sólo debería vigilar el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado guiado por una mano invisible, pues ésta llegaría a un equilibrio automático, además de impartir justicia, defender al Estado de intervenciones extranjeras y realizar obras que no afecten al sector privado. VILLAREAL, René, Liberalismo social y reforma del Estado. México, Editorial Diana, p. 110

²¹ ORTIZ WADGYMAR, Introducción al comercio y finanzas de México (evolución y problemas hacia el año 2000), Editorial Nuestro Tiempo, 8ª. Edición, México 1999. p.140

²² BRAUN, Oscar. Comercio internacional e imperialismo / Por Oscar Braun, Buenos Aires. México. Siglo XXI, 1977. p. 67

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Los impuestos alcabalatorios, los diferentes sistemas de pesas y medidas, la anarquía monetaria y las manipulaciones especulativas con las monedas, eran los factores que obstaculizaban el desarrollo de las transacciones locales e interlocales.
<p>MERCANTILISMO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ El objetivo es la constitución de un Estado económicamente rico y políticamente poderoso. ➤ Hicieron lo posible por eliminar las alcabalas, abolir los privilegios locales y el régimen anárquico en materia monetaria, fiscal y de pesas y medidas. ➤ Fomento de la exportaciones y restricción de las importaciones. ➤ La subordinación del individuo al Estado y la explotación de los recursos en beneficio de éste. ➤ Actividad económica como medio para fortalecer al Estado. ➤ Se propuso un sistema de mayor libertad económica entre las regiones de cada país que fortaleciera la unidad nacional en lo económico y político. ➤ Inició la ampliación del mercado nacional. ➤ Se dio el paso hacia el monopolio del comercio exterior. ➤ La apertura y el desarrollo del mercado internacional. ➤ Factores que ayudaron el etapa mercantilista: ➤ Expansión de la burguesía mercantil y el surgimiento de los Estados modernos; mayor interés por la riqueza y la actividad económica; el invento de la imprenta; la revolución en los

	<p>métodos de producción; el desarrollo de los transportes; el descubrimiento de América que aumentó el caudal de los metales preciosos; y la expansión de las compañías comerciales y de los monopolios.</p>
<p>LIBRECAMBIO</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Economía abierta de las mercancías provenientes del exterior. ➤ Nula intervención del Estado. ➤ Riqueza de las naciones no es la posesión de metales preciosos sino la producción y el trabajo. ➤ Libertad económica en todos los órdenes ➤ Reconocimiento de que era tan conveniente la exportación como la importación.

Fuente: Cuadro de elaboración propia con datos del libro TORRES GAYTAN, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. Editorial Siglo XXI , 23ª Edición, 2001, México,

1.3 CONCEPTUALIZACIÓN

1.3.1. DEFINICIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL / EXTERIOR

Antes de pasar a la definición de comercio exterior, es necesario señalar que este se encuentra inmerso en la economía internacional y que ésta puede ser analizada desde dos puntos de vista: comercial y como ciencia.

Como actividad comercial, la economía internacional tomó vida en el intercambio de bienes económicos entre distintos estados. Este intercambio se origina en la necesidad de alcanzar un cierto grado de desarrollo que permita obtener a los países aquellos productos que no pueden producirse en el propio o que conviene importar pues se obtiene a menores costos que produciéndolo domésticamente. Además, con los avances tecnológicos se aumenta el grado de especialización y consecuentemente la disponibilidad de bienes y servicios. Es así como el productor especializado utiliza solo la parte de su propia producción cambiando el excedente por lo que fabrican otros productores especializados, generándose así la necesidad del comercio en general y del comercio internacional en particular.

El intercambio internacional no se reduce solamente al movimiento de mercancías sino también al de los factores de producción, fundamentalmente capital y trabajo.

Por otro lado, la economía internacional como ciencia, estudia las relaciones económicas internacionales que consisten en una combinación de tres aspectos: Políticos, Culturales, Económicos²³.

Estos tres aspectos mantienen una relación recíproca, es decir una dependencia entre sí, ninguno es más importante que otro, simplemente sucede que

²³ LEDESMA, Carlos A. Principios de Comercio Internacional. Ediciones Macchi. 4ª edición. Buenos Aires. Pág. 8

normalmente se le da mayor atención a uno que a otro, por ejemplo los políticos; pero es reconocido que problemas culturales o económicos son desencadenantes de graves conflictos políticos. Por otra parte, la posición económica internacional de un país o conjunto de países, tiene relación directa con la política y viceversa.

La economía internacional es una rama o disciplina separada de la economía por los problemas especiales generados por los países independientes que determinan sus propias políticas y formas de organización.

Si bien los efectos de las relaciones internacionales son similares a los que se producen entre las distintas regiones de un mismo país, la existencia de una frontera nacional motiva dichos problemas especiales: sistemas y políticas monetarias distintas, barreras al intercambio, diferente movilidad de los factores de producción, mercados separados por aspectos culturales, idiomáticos, etc.

La diferencia entre economía y economía internacional esta en el enfoque y no en los conceptos y herramientas que utilizan, que son lo mismo; pues no hay una gran división entre las relaciones económicas internas y externas. Así, por ejemplo, si un país aplicara una política fiscal expansionista (aumento del gasto público y/o reducción de impuestos), sus efectos repercutirían no solo en la economía domestica sino en la de otro u otros países²⁴. Lo mismo ocurre si un país decide aplicar una política comercial restrictiva respecto de sus importaciones (prohibiciones, aumento de gravámenes, etc.).

Como disciplina, la economía se ocupa de varios tópicos²⁵:

1. Procura analizar y aplicar el contenido de las relaciones económicas internacionales. Los elementos básicos de dichas relaciones son el intercambio de bienes económicos y el movimiento de los factores de

²⁴ Esto se debe principalmente al fenómeno de la globalización, en donde podemos decir, que el futuro de casi todas las naciones esta atado al futuro de la humanidad en su conjunto, gracias a la interdependencia que existe entre las economías nacionales, las industrias, las empresas y los bloques regionales.

²⁵ LEDESMA, Carlos A. op cit. P.p. 12

producción. La llamada Teoría Pura del Comercio Internacional responde a los interrogantes fundamentales que hacen a los elementos expuestos:

- a) Por qué se produce la especialización y el intercambio
 - b) Qué bienes se intercambian entre los países
 - c) En qué proporción (o a que precios)
 - d) Qué efectos producen dichos movimientos sobre la economía mundial y las economías nacionales
2. Busca el análisis y explicación de los mecanismos que se utilizan en las relaciones económicas internacionales, o sea considerar las relaciones monetarias internacionales y sus instrumentos. Como cada país tiene su propia política monetaria, procura establecer cuales son los procedimientos que puede llevar a cabo para lograr la relación internacional equilibrada.
 3. Procura analizar y explicar las barreras al comercio internacional. Considera los frenos o restricciones que las economías nacionales ponen al intercambio internacional y los efectos que los mismos provocan a nivel domestico y mundial.
 4. Procura analizar y explicar la organización de las relaciones económicas internacionales, es decir, como se alcanza dicha organización mediante la cooperación internacional, el establecimiento de instituciones económicas mundiales y la integración económica.
 5. Procura analizar y explicar el desarrollo económico y las relaciones económicas internacionales. Considera los efectos que produce el comercio internacional sobre el crecimiento y desarrollo de cada país²⁶.

²⁶ *Ibíd.*, Pág. 9

Cabe destacar que la Teoría Pura del Comercio Internacional y la política comercial son consideradas generalmente como los aspectos microeconómicos de la economía internacional, mientras la Teoría Monetaria o de la Balanza de Pagos constituye el aspecto macroeconómico. En el primer caso, porque los temas que abarcan se analizan considerando a cada país integralmente como una sola unidad, en el segundo porque la Balanza de Pagos instrumentalmente contabiliza los ingresos y egresos totales como consecuencia del intercambio internacional.

Ahora si, pasando al concepto de comercio exterior, existe cierta confusión a la hora de emplear el concepto de comercio exterior y comercio internacional, pues aparentemente son similares, sin embargo pueden aludir a diferentes situaciones. Es por ello que se tratara de diferenciar ambos conceptos a fin de esclarecer el objeto de estudio de esta investigación que es el comercio exterior. Para ello nos valdremos de un cuadro comparativo, en donde veremos algunas definiciones de diferentes autores.

CUADRO 3. SEMEJANZAS Y DIFERENCIAS ENTRE COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONAL

COMERCIO INTERNACIONAL	COMERCIO EXTERIOR
<p>OSORIO ARCILA, CRISTÓBAL²⁷ Es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues, un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas</p>	<p>TORRES GAYTAN, RICARDO²⁸ Es el intercambio de bienes y servicios entre países. Los bienes pueden definirse como productos finales, productos intermedios necesarios para la producción de los finales o materias primas y productos agrícolas. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costes. El comercio</p>

²⁷ OSORIO ARCILA, Cristóbal. Diccionario de Comercio Internacional, México, Grupo Editorial Iberoamericana, 1995, p. 48.

²⁸ TORRES GAYTAN, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional

	<p>también permite a un Estado consumir más de lo que podría si produjese en condiciones de autarquía. Por último, el comercio internacional aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía, y caracteriza las relaciones entre países, permitiendo medir la fortaleza de sus respectivas economías.</p>
<p>GARRONE, JOSÉ ALBERTO²⁹ Es aquel que se realiza entre los Estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos. También debe considerarse comercio internacional aquel que tiene lugar entre un Estado y una comunidad económica</p>	<p>REYES DÍAZ-LEAL, EDUARDO³⁰ Hablar de comercio exterior no solo es hablar de importaciones y Exportaciones de productos que se compran en el extranjero para que sean comercializados, o de productos elaborados en el país para ser comercializados en el extranjero, es decir, implica algo más que el simple tráfico de mercancías, también implica, por una parte, el como se realicen dichas importaciones y exportaciones en el país, considerando las distintas alternativas a la importación o exportación definitivas, como pueden ser las operaciones temporales, las de Depósito Fiscal o las que permiten la transformación, elaboración o reparación de las mercancías dentro de las Aduanas para ser comercializadas en el extranjero.</p>
<p>CERDA BENITES, ADRIANA³¹ Es el intercambio de bienes y servicios entre</p>	<p>WITKER JORGE³² El comercio exterior hace referencia al</p>

²⁹ GARRONE, José Alberto. Diccionario Jurídico Abeledo Perrot, tomo I, A-D, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1986.

³⁰ REYES DÍAZ-LEAL, Eduardo. Introducción al Comercio Exterior. Universidad en Asuntos Internacionales. México 1997. p. 1

³¹ CERDA BENITES, Adriana. Prontuario de Comercio Internacional. Editorial Trillas. México 200. p.25

³² WITKER, Jorge y HRNÁNDEZ Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM. 2ª. Edición. 2002.

<p>las naciones. Actualmente hay una tendencia a la globalización del comercio internacional, esto es, que se generalice entre todas las naciones del mundo, evitando en lo posible las barreras arancelarias.</p>	<p>intercambio comercial de un país con relación a los demás, es decir, es aquel que se realiza con las diferentes naciones con las cual comercia. El comercio exterior de un país es un importante sector de su actividad económica, debido a la naturaleza de sus funciones. Debe responder a los intereses de dicho Estado, que en manos de sus gobiernos, modulan su inserción con los principios del comercio multilateral o internacional.</p>
<p>Comercio internacional designa un conjunto de movimientos comerciales y financieros, que desarrollan los estados y particulares, o los estados entre sí, a nivel mundial. El termino comercio internacional es un concepto mas amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en especifico.</p>	<p>El comercio exterior de un país es el conjunto de actos de tal índole, realizados por sus residentes nacionales, conforme a prescripciones legales y actuando como sujetos del derecho internacional privado, mientras que esos mismos actos cuando son realizados por los estados, actuando como sujetos del derecho internacional público, configuran el comercio internacional.</p>

Hemos visto una serie de definiciones tanto de Comercio Exterior como de Comercio Internacional de diferentes autores, y debido a su gran similitud en dichas definiciones, hemos decidido que para los efectos de ésta investigación se tomarán como sinónimos los dos conceptos; y como definición de comercio exterior se entenderá:

Como aquella parte del sector externo de una economía de un país que regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre proveedores y consumidores residentes en dos o mas mercados nacionales y/o países distintos; lo cual debe de responder a los intereses de dichos Estados; incluso considera los intercambios de capital, y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios. Se trata de transacciones entre residentes de dos o mas

territorios aduaneros que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados.

1.3.2 CARACTERÍSTICAS

El comercio internacional solo puede concebirse como un caso especial del comercio en general. Las leyes y principios que rigen el intercambio interno poseen, en general, la misma validez en el campo del comercio internacional³³, no obstante sufrir este ciertas modificaciones y complicaciones a causa de los fenómenos que genera (tipo de cambio) o por los obstáculos artificiales a los que esta sometido (aranceles), a los cuales suelen incorporarse ciertas dificultades naturales (mayor costo de transporte). Sin embargo, todos estos aspectos no cambian su naturaleza, a juzgar por sus finalidades lucrativas o al abastecer a un país de aquello que carece. El comercio nacional y el internacional no son más que dos formas diferentes de alcanzar estos objetivos. El acto de comerciar lleva implícito que las partes se beneficien mutuamente con el intercambio. De igual manera que el comercio nacional, el internacional se rige por los principios de la economía lucrativa, complicados cuantitativa o cualitativamente; pero las leyes del valor, de los precios, de los rendimientos no proporcionales y otras mas, rigen por igual el intercambio internacional y el nacional.³⁴

Esencialmente no hay diferencia entre ambas clases de comercio, porque el comercio exterior constituye solo una ampliación del comercio interior. Son más bien situaciones especiales o artificiales las que los distingue uno del otro.

No obstante que el comercio internacional es parte del comercio general y de la economía política, suele tratársele por separado bien sea por razones históricas o

³³ Ya que siguiendo al autor Rogelio Martínez Vera en su libro de legislación del comercio exterior, podemos destacar que la legislación del comercio exterior se puede definir como el conjunto de ordenamientos jurídicos, tanto de orden nacional como de carácter internacional, que regulan las relaciones necesarias que sobre esta materia existen entre los órganos públicos pertenecientes a diferentes Estados y de estos para con los particulares que realizan actos catalogados como de comercio exterior.

³⁴ TORRES GAYTAN, Ricardo. Op. cit. p. 10

por las características específicas que originan los fenómenos inherentes al mismo.³⁵

A través del comercio internacional de bienes y servicios y de los flujos internacionales de dinero, las economías de los diferentes países están ahora más estrechamente relacionadas que nunca con anterioridad. Al mismo tiempo, la economía mundial es más turbulenta ahora de lo que lo ha sido en varias décadas, ya que se está sumergida en la etapa de la globalización y de la regionalización³⁶, haciendo que las relaciones internacionales económicas sean cada vez más interdependientes y que mantenerse a la altura de los cambios del entorno internacional sea la preocupación central de las estrategias de las empresas y de las políticas económicas nacionales.

Por ello, el proceso de desarrollo económico se realiza a través de una gradual y permanente división del trabajo en el seno de una comunidad, que se traduce en mayores rendimientos de los factores productivos. Esa mayor capacitación y consecuente especialización significan ventajas y desventajas a favor de determinadas industrias y en contra de otras. El intercambio o el comercio permiten aprovechar esas ventajas de división del trabajo y especialización en pro de reducciones de costos y mayores niveles de ingreso. Este efecto (aumento de bienestar económico) constituye lo que comúnmente se denomina “ganancia del comercio”.

Estos conceptos son aplicables cuando hablamos de comercio internacional o sea el comercio realizado entre naciones soberanas. La especialización económica a nivel internacional puede significar la presencia de algunos problemas que están generados por la mayor dependencia que significa la operativa entre países diferentes, aspecto que podría constituir el costo de los beneficios que surge del

³⁵ Como podría ser que el intercambio de bienes y servicios se realizan entre personas, empresas o entidades ubicadas en diferentes países.

³⁶ Podemos decir que la regionalización es un factor que acelera la globalización, pero que observándola de forma aislada se caracteriza por la homogenización de aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y jurídicos.

comercio internacional. Entre ellos puede mencionarse, en primer término, los que se derivan de las fallas de los mecanismos de mercado, ya sean por accidentes o resultados de políticas aplicadas por otros países; por ejemplo cambios de la oferta – demanda de algún producto por razones climáticas en un caso, o por aplicación de medidas específicas de las autoridades en el otro. En segundo lugar, las ganancias o pérdidas del comercio internacional pueden estar desigualmente distribuidas en el seno de la comunidad, creando intereses en contra de la especialización y, en consecuencia, del comercio internacional.

Esto nos haría pensar que las leyes generales de la economía podrían ser aplicadas para estudiar el comportamiento del comercio internacional, sin embargo, este se estudia por separado debido a la complejidad de sus problemas y en razón de que sigue patrones distintos del comercio interior³⁷ y de que su estudio facilita la comprensión de la Economía considerada en su conjunto.

Las principales características del comercio internacional que hace que se diferencie del comercio nacional o local son las siguientes³⁸:

- ✓ ***La distinta movilidad de los factores de producción*** (tierra – trabajo – capital), responde al pensamiento de los economistas clásicos, quienes creían que el capital y el trabajo podrían desplazarse de un lugar a otro dentro de un país, pero no de un país a otro. Incluso la tierra podía tener aquella facultad desde el punto de vista del destino que se le diera; por ejemplo cultivar cereales o criar ganado. La importancia de este enfoque consiste en que suponía que dentro de un país la remuneración de esos factores tendía a igualarse, pero no entre la de los distintos países. De tal manera se suponía que dentro de un país la movilidad de los factores productivos suprimía o disminuía el comercio entre regiones del mismo, efecto que no se producía a nivel internacional

³⁷ Para ello los diferentes gobiernos se han preocupado por dotar a los actos de comercio de las normas legales necesarias para que, por una parte, el comercio exterior de un Estado determinado se transforme en factor de progreso y desarrollo de sus propios intereses y, por la otra, para que queden garantizados los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en la celebración de dichos actos.

³⁸ TORRES GAYTAN, Ricardo. Op. cit. p. 15

- ✓ **El uso de diferentes monedas y sistemas monetarios.** Más que el uso de distintas monedas lo importante en este caso es que el valor de cada signo monetario puede cambiar, lo que no ocurre en los mercados nacionales. De tal manera no solo el comercio internacional se ve afectado por el ajuste de las relaciones existentes entre dos o más mercados, sino también por el efecto de los movimientos de capitales que se ven incluidos por la presencia, o no, de riesgos cambiarios. Todo ello es el resultado de la aplicación de diferentes políticas de cambio con el extranjero, y no de la existencia de distintas monedas locales.

- ✓ **Tendencia especulativa.** Aparición de las transacciones electrónicas gracias a la innovación tecnológica.

- ✓ **Factor tecnológico.** surgimiento de nuevas tecnologías como el Internet que nos da la capacidad de interactuar con diferentes partes del mundo en un lapso de tiempo menor agilizando el comercio internacional.

- ✓ **Diferentes políticas nacionales.** La política de cambio extranjera es una de las maneras en que los países se pueden diferenciar entre si. La política que siguen los estudios responde a objetivos económicos y sociales que deben ser alcanzados dentro de sus fronteras. El comercio internacional puede constituirse para lograr esos objetivos.

- ✓ **Detentación del poder del país** económicamente más fuerte, el cual dicta la línea de la política económica mundial.

- ✓ **La existencia de una autoridad internacional** que establezca derechos y obligaciones a las distintas naciones que conforman el escenario internacional, dando lugar prioritariamente a las recomendaciones derivadas de los organismos internacionales.

- ✓ **La separación de mercados.** A partir de la intervención del Estado, la existencia de fronteras significa la presencia de caracteres diferentes entre los mercados nacionales, tales como la costumbre, usos, hábitos, gustos y otras causas de diferenciación, incluso idiomáticas.
- ✓ **Hipercompetencia.** La constante lucha de las empresas trasnacionales por estar a la cabeza en el mercado mundial.
- ✓ **Existencia de unidades políticas diferentes.** Esta fundamentación se basa en que cuando un país se organiza como tal, sus ciudadanos tienen un sentido de unidad que evita las desviaciones con respecto a las normas de conducta nacionales fortaleciendo la búsqueda de objetivos comunes³⁹.

La especialización en determinadas producciones lleva a los países a la interdependencia internacional. Esta puede ser bilateral, es decir, las importaciones son comparadas con las exportaciones entre diversas parejas de países, sin afectar a un tercero, o multilateral, cuando el intercambio arroja desequilibrios que se compensan a través del comercio con terceros países.

Los argumentos expuestos a favor del libre comercio se basan en que favorecen la especialización internacional y promueven la obtención de beneficiarios por el mejor aprovechamiento de los recursos productivos, dando lugar a una producción mayor y a precios más económicos. Por supuesto que esta argumentación resulta convincente, pero, debe recordarse que no siempre el sistema de precios funciona en forma perfecta. Las variaciones de los precios no surten siempre los efectos deseados por las inelasticidades y rigideces con que operan a su vez; el bilateralismo – como se ha dicho – se funda en razones de política comercial y en la necesidad de corregir, en algunos casos, déficit de balance de pagos.

³⁹LEDESMA, Carlos A. Op.cit. pág. 3

Si pensamos que el comercio mundial tiende a concentrarse en los extremos, es decir, productos primarios y de alta tecnología, este hecho, ha rápidamente quitado volúmenes importantísimos al comercio interregional de primarios y commodities. Lo dicho se sustenta asimismo en la tendencia generalizada al desarrollo a partir de la Biogenética, Informática, Robótica y Genética Humana Aplicada; y esto, llevó a la integración regional de países, por lo que en los momentos actuales ya no podemos hablar de mercado identificando solamente a un país, sino a una región donde cualquier país este integrado.

1.3.3 FACTORES

Los factores son los elementos constitutivos del entorno del sistema. Están en el origen del flujo de demandas y de apoyos que afectan al conjunto de los actores comprendidos dentro de los límites del sistema⁴⁰. Cada uno de ellos se mantiene relacionado entre si, lo que estimula el movimiento de la economía tanto a nivel nacional, como internacional; siendo esta ultima, necesaria para comprender el comercio exterior a nivel general.

Muchos factores (como el espacio o la riqueza) han sido objeto de apropiación por parte de ciertos actores (Estados o empresas); otros son objeto de una tentativa permanente de recuperación, mediante el juego de los mecanismos de retroacción. Si admitimos la existencia de una relación dialéctica permanente entre factores y actores debe de reconocerse sin embargo que no se trata de una característica propia de las relaciones internacionales. Es todo el conjunto del campo político, interno y exterior, el que se haya sometido a esta coacción.

Los factores se derivan de la agregación de una multiplicidad de iniciativas adoptadas por numerosos operadores individuales y colectivos: el progreso técnico es el resultante de los descubrimientos científicos y de sus aplicaciones

⁴⁰ MARCEL, Merle. Sociología de las relaciones internacionales. Editorial Alianza Universidad, 4ª edición, Paris Francia 1997, Pág. 159

industriales; la coacción económica es la traducción de las maniobras que despliegan los empresarios, los detentadores de los capitales y las fuerzas sociales; los movimientos de población provienen de las decisiones tomadas por las parejas y por los progresos de la higiene y de la medicina; la función de las ideologías descansa en las creencias y en las pasiones que nacen en la conciencia de los hombres.

Tras los factores, casi siempre se descubre a los actores; pero tampoco hay que olvidar que la suma de las iniciativas tomadas en un momento dado crea una situación que se impone a las generaciones siguientes como un dato objetivo e ineludible. Solo integrando la dimensión histórica es como se consigue explicar el proceso mediante el cual los factores adquieren una autonomía real en relación con la acumulación de microdecisiones tomadas, en una fase anterior, por una multitud de actores. Los factores nos pueden dar una idea de las características actuales del medio internacional; ya que actúan o reaccionan, los unos frente a los otros, de forma permanente.

EL ESPACIO

Las relaciones internacionales se desarrollan en el espacio. Este espacio puede ser físico en donde se yuxtaponen diversos elementos como la tierra y las aguas, las montañas y llanuras, las regiones fértiles y las zonas áridas o glaciares, los continentes macizos y las islas, las orillas gastadas por la erosión o trazadas a cordel por la acumulación de las arenas, etc. Toda esta variedad es lo que va a determinar las acciones de los hombres hacia el exterior de su espacio; dependiendo de lo que posean es como se impondrá servidumbre o desigualdad de un país a otro. Algún territorio podrá alimentar fácilmente a su población, otro rebosará de recursos minerales, alguno mas allá asegurará un acceso cómodo a las riquezas marítimas; mientras que, por el contrario, otros ni siquiera podrán garantizar la supervivencia y, aun menos, la prosperidad a sus habitantes mas que al precio de una acción obstinada y onerosa del hombre sobre la Naturaleza.

No obstante de las diferencias físicas de la Tierra el problema se complica cuando se constata que el espacio está dividido, por azares de la historia, entre unidades políticas asimismo desiguales en extensión y, por ende, en riquezas naturales. La distribución de recursos y de medios de poder entre los Estados que constituyen la sociedad internacional es, en efecto, doblemente arbitraria. Crea situaciones de conflictos. El espacio es un factor de riqueza y un factor de poder; pero, sin embargo, no es por sí mismo un elemento determinante del comportamiento de los actores internacionales. Además, el espacio no es un factor de riqueza más que cuando está asociado a toda una serie de factores diversos, entre los cuales se hallan la población, la capacidad tecnológica, la acumulación de capitales y la habilidad política.⁴¹

También cuenta mucho el estado cualitativo de la población; una mano de obra no calificada, no permite extraer beneficio de los recursos disponibles; igualmente entra en juego la capacidad tecnológica, en donde muchos países no tienen las condiciones tecnológicas de explotar e incluso investigar sus propios recursos y algunos de ellos solo lo consiguen gracias a la importación y a las iniciativas tecnológicas extranjeras.

Finalmente, la acumulación de capital por las empresas privadas o por el poder público es una condición de la revalorización del territorio. Si algunas porciones del espacio terrestre son objeto de una explotación intensiva, otras todavía están rezagadas o subexplotadas por la falta de inversiones. Pero también sucede que algunos recursos naturales sean despreciados porque un país encuentre un mejor empleo para sus capitales en el extranjero y prefiera procurarse en otro lugar.

En la mayoría de los casos el soporte de la riqueza seguirá siendo el espacio, ya que, algunos Estados todavía se disputan espacios terrestres disponibles desde el

⁴¹ Un ejemplo puede ser cuando una población demasiado numerosa en relación con los recursos del territorio absorbe toda la producción agrícola y solo puede sobrevivir al precio de importaciones alimenticias que son una fuente de dependencia política.

momento en que estos pueden garantizarles unos recursos o asegurarles facilidades de comunicación. Sin embargo, habrá otros que al no poder usurpar territorios disponibles, harán valer sus derechos tanto en el espacio marítimo, como en el extra-atmosférico, con tal de obtener más riquezas y por ende, mayor poder.

Indudablemente, la riqueza es un elemento de la potencia; pero no el único. Algunas colectividades buscan aquello que en la antigüedad llamaban la gloria, es decir, el dominio sobre los demás, estando incluso dispuestos a sacrificar su prosperidad para alcanzar este objetivo; y, en fin de cuentas, a todos les preocupa su seguridad, o sea, la defensa de su independencia frente a las empresas de sus adversarios. En efecto, ningún Estado puede eludir las relaciones de poder.

Habitualmente, la superficie es considerada como una garantía de poder⁴². Sin embargo presenta también desventajas como que la extensión del territorio alarga las fronteras que debe de proteger el país en caso de intervención, dificultándole esta protección, sobre todo si no cuenta con los recursos necesarios para llevarlo a cabo. Ventajas e inconvenientes de la superficie tienden, por lo tanto, a equilibrarse; y si la balanza se inclina a uno o a otro lado es por culpa de otros factores que no corresponden a la geopolítica.

Pero el hecho es que los Estados, preocupados por su poder, buscan ansiosamente extender su influencia territorial.

El segundo elemento a tomar en consideración para apreciar la relación entre espacio y potencia es la configuración del territorio. Normalmente, las islas están bien protegidas contra las invasiones; los países montañosos son de acceso difícil y ofrecen refugios cómodos a una eventual resistencia contra una ocupación extranjera, mientras que las vastas llanuras, ampliamente abiertas, son campos de batalla ideales. Todos estos elementos intervienen obligatoriamente en los

⁴² Los teóricos de la geopolítica insisten menos en los recursos comprendidos en los límites de sus fronteras que en las tres características puramente físicas del territorio: su extensión, su configuración y sus situación.

cálculos estratégicos. Pero indudablemente, el elemento mas importante continua siendo la situación del territorio⁴³.

Otros países se benefician del control que ejercen sobre las vías importantes de comunicación (estrechos, canales transoceánicos); pero, frecuentemente, pagan esa ventaja al precio de una dependencia con respecto a aquellas potencias que quieren defender, mediante Estados interpuesto, el control de la libertad de paso.

Las variaciones sobre este tema podrían prolongarse indefinidamente y demostrar, para cada país, las condiciones geográficas que frenan o que impulsan su voluntad de poder. En una cierta medida, es verdad que la geografía se impone a la política⁴⁴.

Los datos físicos y políticos que constituyen el espacio contribuyen a estructurar el entorno del sistema internacional y, consecuentemente, a orientar y a canalizar los flujos que se manifiestan en él⁴⁵.

LA POBLACIÓN

Otro factor importante es la población, los hombres, ya que estos son los que constituyen los espacios en los que se desarrollan las relaciones internacionales.

En todo tiempo, los hombres han estado preocupados por los problemas de la población, principalmente por el crecimiento de esta, puesto que el crecimiento económico, indispensable para garantizar el desarrollo de los países, esta frecuentemente comprometido por la presión demográfica; allí donde el índice de crecimiento de la población es superior al índice del crecimiento nacional bruto, se inicia un proceso de pauperización, a pesar de todos los esfuerzos emprendidos

⁴³ Por ejemplo, los países enclavados en medio de los continentes son mas vulnerables que aquellos que disponen de una o dos fachadas marítimas. Los que tienen un acceso permanente al mar están en posición mas ventajosa en relación a otros, cuyos puertos solo dan acceso a mares con salidas fáciles de controlar

⁴⁴ sin embargo la superficie, configuración y situación no son mas que unos elementos del poder, junto a los cuales hay que tener en cuenta a los hombres, los recursos, las armas y la opinión publica.

⁴⁵ *ibid*, pag. 176

para desarrollar la producción industrial y agrícola. No obstante, el movimiento migratorio⁴⁶ también ha sido un tema recurrente a lo largo del tiempo; pues se pone a prueba la capacidad de los gobiernos para regular estos flujos demográficos. Son las coacciones políticas y económicas, principalmente, las que han provocado y siguen provocando los movimientos migratorios cuyos efectos, en el peor de los casos, son de tal naturaleza que pueden desestabilizar desde el interior y desde el exterior, las relaciones entre los Estados. Cada gobierno aspira a defender su plena soberanía contra toda pretensión de los demás gobiernos o de los organismos internacionales de dictarle una línea de conducta.

Las migraciones de mano de obra⁴⁷ son evidentemente las mayores en volumen. Están provocadas por la atracción de las economías dominantes, capaces de ofrecer empleos o de presentar los trabajos menos deseables a trabajadores que aceptan malas condiciones laborales o remuneraciones mediocres. Estos movimientos internacionales de mano de obra, mas o menos impulsados por los gobiernos según las circunstancias, son generadores, con el pasar del tiempo, de desequilibrios y de tensiones.

A continuación, en el plano económico las ventajas pueden parecer distribuidas naturalmente entre las dos categorías de países afectados. Los países de acogida proporcionan empleos y reparten unos salarios cuyos beneficiarios no habrían podido hallar un equivalente en su país de origen. Al precio de pesados sacrificios y de condiciones de vida a veces inhumanas, los trabajadores emigrantes remiten habitualmente una parte de su salario para que pueda vivir el resto de la familia que se quedó en el país de origen. Si los trabajadores emigrantes fueran expulsados y devueltos a su patria, los países exportadores de mano de obra se encontrarían situados frente a cargas insoportables. De aquella ventaja inmediata se deriva a medio plazo una dependencia, puesto que los recursos que permiten

⁴⁶ En todas las épocas las poblaciones se han desplazado por la superficie del globo, trayendo consigo mestizaje de razas, de civilizaciones y nacimientos de nuevas sociedades.

⁴⁷ En nuestro país podemos ver claramente esta situación simplemente encendiendo la televisión y viendo las noticias sobre inmigrantes que en busca de mejores oportunidades de trabajo arriesgan su vida y el bienestar de sus familiares.

equilibrar la balanza de pagos⁴⁸ proceden de la transferencia de rentas privadas percibidas en el extranjero.

El país de acogida aparece, por estas circunstancias, en el periodo de pleno empleo como el principal beneficiario de esta aportación de mano de obra extranjera, ya que utiliza a buen precio es decir, al precio mas bajo una masa de trabajadores cuya formación inicial no le ha costado nada; sino que, asegurando su propio desarrollo, solo contribuye de forma aparente al del país de origen. El crecimiento de este último se halla, por el contrario, frenado por diversos factores que no controla: sangrías imprevisibles sobre su propio empleo, riesgo de inflación provocado por la afluencia de divisas extranjeras, impulso del consumo superfluo, coste de reinstalación en la hipótesis del retorno, etc. En resumen, no existe ningún mecanismo endógeno de transmisión internacional del progreso económico por el canal de la emigración⁴⁹.

TECNOLOGÍA.

El progreso técnico, es un factor de transformación que provoca a su paso mutaciones permanentes. Modifica las condiciones de vida, de trabajo y de relaciones entre los hombres y entre las sociedades. Abre constantemente posibilidades nuevas, pero siembra tras él la amenaza de desaparición de las estructuras y de las mentalidades que sean incapaces de evolucionar a su ritmo. Refuerza las desigualdades existentes, pero saca a la luz la fuente de estas desigualdades y, gracias a este mismo hecho, las hace menos tolerables. Estrecha el mundo y de esta forma contribuye a hacerlo mas interdependiente, pero sin conseguir que avance la solidaridad entre sus miembros⁵⁰

⁴⁸ Las remesas enviadas de mexicanos que habitan en el extranjero, resultan uno de los mayores ingresos en la balanza de pagos, lo cual es cierta manera ofrece una estabilidad temporal al país.

⁴⁹ G. Tapinos. L'économie des migration internationales, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1974

⁵⁰ Ibid pag. 255

En consecuencia, no hay que asombrarse porque el progreso técnico se haya convertido en una baza capital en la competición que enfrenta a los Estados, pero en la que también participan las empresas, los grupos profesionales, los movimientos ideológicos y las organizaciones internacionales⁵¹.

El progreso técnico, producto del ingenio humano enfrentado a la naturaleza, es una abstracción cuya existencia y cuyo interés solo pueden aprehenderse a través de sus manifestaciones sucesivas; una vez que la innovación técnica entra en el campo de sus aplicaciones prácticas, adquiere una suerte de autonomía frente a sus creadores, en la medida en la que permite alcanzar un nivel elevado de eficacia, mediante el juego de la rentabilidad del esfuerzo o mediante el de la racionalidad del comportamiento, elimina los procedimientos anteriores y desarrolla sus propios efectos de forma acumulativa e irreversible⁵². En este sentido es en el que puede hablarse del impacto del progreso técnico.

El recurso intensivo a la mecanización, los progresos realizados en el conocimiento y en la transformación de la materia, han aumentado de una manera casi inconmensurable la capacidad de exploración de los recursos ofrecidos por la naturaleza y por el hombre.

A estas capacidades incrementadas de transformación se debe el aumento de la producción industrial y agrícola, la dominación de fuentes de energía⁵³; otros tantos factores de mejora del bienestar y del nivel de vida de los que se han beneficiado amplias capas de la población⁵⁴.

⁵¹ DUSCLAUD, M y SOUBEYROL, J., Enjeux technologiques et relations internationales. Paris, Economica, 1986.

⁵² Esta aceleración del progreso afecta a las relaciones internacionales porque incrementa, hasta el punto límite de no retorno, la capacidad de transformación de la naturaleza; a continuación, porque une y uniformiza, en todos sus aspectos, el campo de las relaciones sociales, especialmente los sectores de la diplomacia, de la estrategia, de la cultura y del comercio.

⁵³ Tales como la petrolera, la hidráulica, nuclear y solar, entre otras.

⁵⁴ Cf. Sobre este punto Jacques Ellul, *La technique ou l'enjeu du siècle*, Paris, A. Collin

La explotación reglada de los recursos naturales por las tecnologías de punta es un desafío a la soberanía territorial de los Estados. La lógica y la arbitrariedad de cada una de ellas entran en conflicto.

El avance de la tecnología también se ha visto en el campo de la comunicación, se ha desarrollado considerablemente, dando fe de la diversificación y de la intensificación de las relaciones internacionales. El desarrollo de los servicios comerciales, financieros, culturales e incluso sociales en el marco de las nuevas estrategias tecnológicas, han ayudado a que los Estados tengan una mayor compenetración, no importando el lugar en donde se encuentren ubicados geográficamente; ya que hemos entrado en la era de las comunicaciones de masas que vehiculan constantemente y bajo todas las formas innumerables mensajes (informativos, visuales, auditivos o normativos), además esta comunicación ha adquirido, al menos potencialmente, un carácter universal e instantáneo. Las telecomunicaciones atraviesan las fronteras y tejen una red mundial de informaciones⁵⁵. Desde ahora todos los puntos del mundo están unidos unos a otros por las ondas, gracias a los satélites de comunicación directa.

Ya se trate de la producción, de la defensa o de la comunicación, el control de la ciencia y de sus aplicaciones constituye una baza en la competición internacional. En consecuencia, los actores se esforzaran ya en asegurarse su monopolio, ya en disputárselo a otros⁵⁶.

En materia económica, el problema planteado, el de las transferencias de tecnología, es complejo. Para algunos, estas transferencias a los países en vías de desarrollo son inútiles o nocivas: inútiles porque los países desarrollados siempre tienden a practicar la retención de las tecnologías de punta y a entregar tecnologías obsoletas, mediante una onerosa cesión de patentes; nocivas, porque,

⁵⁵ L'information a travers le monde (presse, radio, télévision, films) UNESCO, Paris, 1986.

⁵⁶ Por la misma fuerza de las cosas, el debate enfrenta a los países que dispones, en este campo, de una ventaja, con aquellos que padecen un retraso; es decir, a los países desarrollados con los países en vías de desarrollo.

la transferencia de tecnología importará modelos de desarrollo que trastornaran las estructuras sociales y la identidad cultural de los países en vías de desarrollo⁵⁷.

La reducción en las diferencias de capacidad tecnológica es indudablemente la condición previa para llegar a una igualdad de oportunidades en el mercado implacable de la concurrencia internacional.

POLÍTICA ECONÓMICA LIBERAL

La política económica es una rama dirigida hacia el acondicionamiento de la actividad económica para evitar que ocurran fluctuaciones en los niveles del empleo y de los precios, así como para condiciones necesarias para el desarrollo⁵⁸.

Para lograrlo, la política económica recurre a las ideas elaboradas en el campo de la teoría económica ya que a través de los principios, de las teorías, de las leyes y de los modelos ofrecidos por esta última, los resultados de las acciones prácticas desarrolladas adquieren mayor confiabilidad, seguridad y certeza. La formulación de la política económica comprende 2 procedimientos interdependientes:

- 1 La determinación de los principales objetivos que se quieren alcanzar, necesariamente interrelacionados y cuantificados.
- 2 La elección de los instrumentos de acción que se utilizarán para la consecución de los objetivos determinados.

Los partidarios del liberalismo, favorables a la iniciativa privada en todos los campos, protestan contra la pretensión del Estado de regentar la economía: las relaciones entre empleadores y asalariados, productores y consumidores, industriales y comerciantes deben de escapar de toda reglamentación y dejarse a

⁵⁷ En el campo militar, los países en vías de desarrollo contribuyen cada vez mas, gracias a sus pedidos, a alimentar el comercio de armas y mantener en la prosperidad y la rentabilidad a las industrias de armamento, cuyo monopolio conservan las grandes potencias.

⁵⁸ RIMA, Ingrid Hahne. Desarrollo del análisis económico. quinta edición, Irwin Inc., 1995.

la libre elección de las partes⁵⁹. El Estado debe cesar en su intervención para la creación y el mantenimiento de monopolios: únicamente el respeto a la libertad absoluta de las transacciones, en todos los niveles de la actividad económica, puede asegurar el coste mas bajo gracias a los efectos benéficos de la competencia, la producción de los bienes y la satisfacción de las necesidades de la población. En este esquema, la única función susceptible de ser desempeñada por el Estado es la de hacer respetar las reglas de la libre competencia.

Gracias a la libre circulación de los productos, cada país podrá especializarse en el tipo de producción para el que esta mejor dotado en factores de producción, en lugar de obstinarse en luchar contra la competencia extranjera; la división internacional del trabajo resultante producirá, entre los Estados, los mismos efectos benéficos⁶⁰ que la libertad de transacciones entre los particulares del mismo Estado.

En la actualidad la política económica esta siguiendo los lineamientos de neoliberalismo para marcar los limites y estrategias hacia el buen desarrollo de un comercio exterior que traiga como consecuencia la apertura de mercados, el liberalismo económico, y la regionalización como fuente de energía para hacer contrapeso a las diferentes situaciones que se están presentando y para adaptarse a la realidad internacional que cada día toma un matiz diferente.

MOVILIDAD DE LOS FACTORES

Al distinguir el comercio internacional del comercio interior, los economistas clásicos pusieron el acento en el comportamiento de los factores de producción. El trabajo y el capital, según creían ellos, se desplazaban dentro de un país, pero no internacionalmente. Incluso la tierra era móvil dentro de un país, si se piensa mas bien en su aplicación que en su sentido físico. La tierra misma, por ejemplo, podía ser utilizada alternativamente para el cultivo de trigo o para la cría de ganado de

⁵⁹ MARCEL, Merle. Sociología de las relaciones internacionales. Pág. 83

⁶⁰ descenso de los costes y amortización espontánea de los intereses.

leche, lo cual le proporcionaba una movilidad restringida. La importancia de esta movilidad interna de los factores de producción radicaba en que los rendimientos de los factores tendían a la igualdad dentro de un mismo país, pero no entre países diferentes⁶¹.

En la actualidad se considera que esta distinción de los economistas clásicos fue establecida de una forma demasiado rigurosa. En realidad, existe cierta movilidad internacional de los factores, puesto que, los movimientos de bienes y servicios no son la única forma de integración internacional, existe también el movimiento internacional de factores de producción, o movimientos de factores. Los movimientos de factores incluyen la migración del trabajo, la transferencia de capital mediante préstamos internacionales y las sutiles vinculaciones internacionales ligadas a la formulación de las empresas multinacionales.

En el mundo moderno, las restricciones a la movilidad del trabajo son legión, ya que casi todos los países imponen restricciones a la inmigración. Así, la movilidad del trabajo prevalece menos en la práctica que la movilidad del capital; sin embargo, continúa siendo importante.

El mejor modo para entender la movilidad de factores es comenzar con un mundo que no está integrado económicamente, y después examinar que ocurre cuando se permiten las transacciones internacionales.

Los movimientos internacionales de factores pueden, a veces, sustituir al comercio. Por lo tanto, no es sorprendente que la migración internacional del trabajo sea similar, en sus causas y efectos, al comercio internacional basado en las diferencias de recursos. El trabajo se desplaza de los países donde es abundante hacia aquellos en los que es escaso, o hacia donde existen mayores oportunidades de desarrollo laboral. Este movimiento incrementa la producción

⁶¹ KINDLEBERGER, Charles P. Economía Internacional, Editorial Aguilar, 7ª edición, España, 1982. Pág. 6

mundial total, pero también genera fuertes efectos sobre la distribución de la renta, de modo que algunos grupos resultan perjudicados.

Los préstamos y el endeudamiento internacionales pueden entenderse como una forma de comercio internacional, pero una forma que implica el intercambio de consumo presente por consumo futuro y no intercambio de un bien por otro.⁶²

Las empresas multinacionales, aunque a menudo son un vehículo de los préstamos y endeudamiento internacionales, existen principalmente como medio de extensión del control sobre las actividades que tienen lugar en dos o más países. La teoría de las empresas multinacionales no está tan bien desarrollada como otras partes de la economía internacional. Puede constituirse un marco básico poniendo énfasis en dos elementos cruciales, que explican la existencia de una multinacional: un motivo de localización, que conduce las actividades de la empresa a situarse en diferentes países, y un motivo de internalización, que conduce estas actividades a estar integradas en una sola empresa⁶³.

El comercio internacional seguirá leyes diferentes en la medida en que existan diferencias en la movilidad y en la retribución de los factores en el ámbito regional y en el internacional.

Como vemos, el marco histórico del comercio internacional nos da un panorama general de nuestro objeto de estudio, al conocer como nació y como ha ido evolucionando en las diferentes etapas (feudalismo, mercantilismo y librecambismo), sus principales características y la transición de una a otra; la conceptualización del comercio internacional, comparando diversas definiciones de diferentes autores, teniendo como fin para la investigación la similitud de conceptos entre comercio exterior y comercio internacional proponiendo que se tomen los conceptos como similares y puntualizando sus características principales, todo esto con el fin de ir visualizando nuestro tema de investigación.

⁶² El precio relativo al que se realiza este comercio intertemporal es igual a uno más el tipo de interés real.

⁶³ KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. Economía Internacional, Teoría y Política. Editorial Mc Graw Hill, 3ª edición, España 1995, Pág. 183,203

CAPÍTULO 2. ORIGEN Y CONCEPTUALIZACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

2.1 ORIGEN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

En el capítulo anterior, se desglosó el origen, evolución, conceptualización del comercio internacional a nivel general, dándonos un marco de referencia para poder entender el movimiento y adaptación que ha tenido con el paso del tiempo y poder establecer con mayor precisión el efecto que tiene en el surgimiento del Comercio Exterior en México como uno de los actores en el ámbito internacional.

En este capítulo se estudiarán los mismos conceptos de origen, evolución y conceptualización pero aterrizados al comercio exterior de México, llevándolo a un nivel más específico y regional, con el fin de entender las bases y la realidad en la que se ha ido desarrollando su actividad económica, principalmente a nivel internacional, conociendo su historia y su evolución tanto interna como hacia el exterior, entendiendo como su pasado repercute de manera importante en las decisiones en materia de comercio exterior y en su primera inserción al ámbito internacional.

Puede decirse, que el comercio exterior en México surge con la Colonia Española y se va desarrollando a través de distintos periodos, bajo las formas que le imprimiera el desarrollo del capitalismo mundial. Sin embargo, hasta antes de 1821 no puede hablarse propiamente de comercio exterior de México, sino de intercambio entre la metrópoli, España y su colonia. Asimismo, la iniciación del comercio exterior de México puede referirse en el momento en que se da una constitución política como Estado Independiente, es decir, a partir de la fecha en que un pueblo adquiere personalidad jurídica, que es cuando un pueblo se convierte en sujeto de contratación, con la autonomía que le permite su capacidad económica.

Es por esto, que no debe estimarse como comercio exterior mexicano el realizado por la Colonia Española de la Nueva España, sino a partir de la consumación de la Independencia, cuando el Acta Constituyente de la Federación, del 31 de enero de 1824, es aprobada por el Congreso Constituyente de la República.⁶⁴

Dos periodos preceden al momento en que México, como Estado soberano, inicia su comercio exterior.

El primero corresponde a la **época colonial** que tiene su fin con el intento de Carlos III para establecer el libre comercio entre colonias y España.⁶⁵ Este primer periodo se dio bajo el gobierno de las Indias, en donde el intercambio de productos se hizo por España, es decir con las leyes y disposiciones establecidas por los monarcas para la América en general, asimismo, se desarrolló la piratería, además, de ejercerse el derecho de los conquistadores, tanto de llevarse como vender a otros países los tesoros y productos que eran arrancados de las tierras de América, tales como: metales preciosos, telas, objetos artísticos, maíz, cacao, cacahuate, el cultivo de la papa y la patata⁶⁶, entre otros productos.

El segundo periodo corresponde a la **época transitoria** en que evoluciona el pensamiento político español y el Rey Fernando VII hace la declaración de la legítima Constitución de las Cortes y de su soberanía, cuando se desarrollaban en todas las colonias rebeliones haciendo necesario declarar la igualdad de los derechos entre los españoles europeos y los ultramarinos.

Al iniciarse el **periodo independiente** que comprende de 1821 a 1887, la actividad comercial se intensificó con Inglaterra, Francia, Alemania y en menor medida con Estados Unidos⁶⁷, dando pie al abandono de las prácticas como la piratería y el contrabando. La actividad comercial de México con ese país se inicia

⁶⁴ TARDIFF, Guillermo. Historia General del Comercio Exterior de México (Antecedentes, Documentos, Glisas y Comentarios) 1503-1847. Tomo I. México 1968. p.17.

⁶⁵ Ibidem.

⁶⁶ La introducción del cultivo de estos dos productos en el Norte de Europa durante el Siglo XIX permitió la concentración de la población. Ver TARDIFF, Guillermo. Op. cit. pp. 17-18

⁶⁷ País que a principios del Siglo XX logra adueñarse del comercio latinoamericano.

a través de nuestros primeros “Tratados de Amistad, Navegación y Comercio” en 1827. Sin embargo, se requirió utilizar los aranceles, métodos y jurisprudencia mercantil española, la cual era reconocida a nivel mundial hasta que poco a poco se fue sustituyendo por un cuerpo jurídico con las características de la República.

2.2 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

De un comercio feudal con rasgos mercantilistas característico de la época colonial, evoluciona hacia un comercio exterior con rasgos librecambistas, en la llamada época del México independiente prolongándose hasta el porfiriato. En esos periodos, se desenvuelve un lento proceso de dependencia con respecto a las potencias europeas (Inglaterra, Francia, Alemania), hasta consolidarse su norteamericanización hacia principios de siglo XX.⁶⁸

Época colonial (feudalismo con rasgos mercantilistas)

La conquista española se realizó mediante los métodos más bárbaros de sometimiento de la población indígena y de sumisión y explotación, asimismo, los conquistadores se adueñaron de grandes extensiones de tierra, monopolizaron el trabajo de las minas y de las plantaciones tropicales para su propio beneficio, contribuyendo a la creación de una economía productora de materias primas, principalmente metales preciosos, adquiriendo al mismo tiempo productos provenientes de la metrópoli que eran elaborados especialmente para una pequeña y gran burguesía.

Se dio la explotación brutal de la mano de obra de las minas de metales preciosos, tomando en cuenta las ideas económicas mercantilistas de los siglos XVI y XVII, las cuales le atribuían esencialmente a los metales preciosos el ser la base del poderío económico de una nación. Asimismo, dichas ideas favorecían un

⁶⁸ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000). Ed. Nuestro tiempo S.A. 8ª. Ed. México 1999. p.15.

comercio dirigido y de monopolio, además, se abogaba por la concesión de privilegios a aquellos que fueran de ascendencia peninsular o de origen peninsular.

“Las primeras ciudades importantes durante la época de la Colonia, fueron las que estaban ligadas a la extracción y explotación intensiva de metales preciosos, tales como Pachuca, Zacatecas, Taxco y Guanajuato, a más del puerto de Veracruz, especialmente habilitado para exportar los metales preciosos, que en forma de monopolio ejercía al ser el único autorizado para realizar comercio con España. El oro y la plata fueron los principales artículos de exportación no solo durante la Colonia sino hasta el México independiente”.⁶⁹

El comercio monopolizado por la corona española dio pie a la creación de grandes fortunas en México, manifestándose a través del comercio de la Metrópoli con la Colonia, siendo una nítida manifestación mercantilista, enfocada a mantener a toda costa una balanza comercial favorable, recurriendo a prácticas proteccionistas, e impidiendo toda posibilidad de desarrollo económico y social en la Colonia, a fin de allegarse los mayores volúmenes de oro y plata.

Durante este periodo, la Casa de Contratación de Sevilla⁷⁰ jugó un papel muy importante, puesto que a través de ella se realizaba todo el comercio entre la metrópoli y su Colonia. Se dedicaba a la administración de todo el comercio entre España y la Nueva España, era la encargada de vigilar los intereses reales, además de tener otras atribuciones, tales como: armar embarcaciones; planear y autorizar las expediciones y flotas que partían para América; regular la emigración de españoles que deseaban trasladarse a las colonias; otorgar permisos para ejercer el comercio con las Indias; etc.

⁶⁹ Ibid p. 17

⁷⁰ Tuvo su origen el 10 de enero de 1503, y en un principio fue una empresa particular de los Reyes Católicos con el objeto primordial de salvaguardar la administración de la participación que a ellos les correspondía por la personal aportación del patrimonio que hicieron al descubrimiento del nuevo mundo. QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política. Ed. Porrúa. 2ª ed. UNAM: México 2003. pag.17

Se fomentó la piratería y el contrabando gracias a la penalización que sufrió el comercio exterior con otros países, al grado de embargar barcos extranjeros que llegaran a puertos mexicanos, por tal motivo, puertos como Tampico y Campeche se volvieron guaridas de piratas que, mediante ataques e incursiones a esos puertos, doblegaron a la población e introducían ilegalmente al nuevo continente, todo tipo de mercancías que dañaban seriamente a las importaciones españolas lesionando el erario colonial.

La corona evitó que otros comerciantes, que no fueran los españoles, pudieran aprovecharse del comercio de las materias primas, y además que sus nacionales tuvieran seguridad para atravesar el océano garantizándolos contra los ataques de los piratas y precaviéndolos de los peligros a los que se pudieran exponer.⁷¹ Por tanto, se hizo necesario que los barcos mercantiles fueran escoltados por barcos militares, y debido a la carencia de flota militar, el comercio se restringió a determinadas temporadas, permitiéndose los monopolios del monarca en principio, y posteriormente del Estado.

Las bases poco adecuadas en las cuales se desarrolló desde un principio el comercio de la metrópoli con la Nueva España fue el afán de regularlas y hacerlas benéficas para el pueblo de la metrópoli española por considerarlas como un gran mercado para la colocación de los productos españoles, además de poder importar mercancías que les redituaban beneficios enormes, de ahí que excluyeran a los extranjeros. Los objetivos principales de los monarcas al emitir dicha legislación⁷² fueron: monopolizar el comercio para los nacionales de España; proteger todo lo posible de los riesgos naturales que una empresa como tal implicaban; impedir que fuesen presa de los barcos enemigos que surcaban el Atlántico.

⁷¹ TARDIFF, Guillermo. Op. cit. p. 52

⁷² La regulación consistía primeramente en establecer requisitos muy exigentes para las naves que podrían partir hacia las Indias incluyendo tonelaje, condición, tamaño, etc. QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. Op. cit. pag. 19

Se puede decir que el gobierno español siempre estuvo dispuesto a proteger los intereses de los mercaderes españoles sin importar el efecto que estas decisiones tuvieran en la Nueva España.

“Tan cerrado estaba el comercio exterior hacia los siglos XVI y XVII, que no sólo se prohibía el intercambio directo con otros países, sino con las propias colonias de América incluso con otros puertos españoles, diferentes a Cádiz que hasta 1778, fuera el único puerto habilitado para realizar comercio con las colonias”.⁷³ Y es así, que hasta ese año se le quito a dicho puerto el monopolio del comercio con las colonias mediante la ordenanza de Carlos III y la cual puede interpretarse como un primer paso el inicio del lento tránsito hacia el librecambismo.

Se instaló una política más liberal para el comercio de España con sus colonias, pero sin abandonar el principio del monopolio de la metrópoli. Se habilitaron nueve puertos mas en España y otros tantos en sus colonias americanas, asimismo, se derogaron muchos de los gravámenes que se consideraban más perjudiciales.

“El plan de liberalización del comercio contenía los siguientes puntos:

- 1.-liberalizar el comercio de América.
- 2.-permitir que se establecieran en América toda clase de fábricas.
- 3.-reducir las cargas impositivas sobre comercio”.⁷⁴

Sin embargo, dicho plan nunca se llegó a poner en práctica, pero sirvió para provocar el movimiento político de independencia.

En la revolución industrial, el desarrollo de las fuerzas productivas tuvieron su mayor manifestación con la aparición de varios inventos y el desarrollo de nuevas formas de energía que dieron pie a un desenvolvimiento científico y tecnológico indispensable para el desarrollo de la naciente burguesía mundial.

⁷³ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p. 19

⁷⁴ QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. Op. cit. pag. 24

A nivel mundial las ideas mercantilistas de los siglos XVI y XVII, chocaron con el desarrollo de las fuerzas productivas, al suscitarse una contradicción de clase entre una naciente burguesía industrial y comerciante, ansiosa por expandir mercados frente a una parasitaria señoría feudal.⁷⁵

Época independiente (el tránsito hacia el liberalismo)

La naciente clase burguesa criolla pugnaba por menores trabas al comercio y a la industria en la Nueva España y se perfilaba a dar la batalla por lograr la autonomía respecto a la obstaculizante economía metropolitana, es así, que las ideas de los Clásicos de la Economía y sus “argumentos liberalistas o librecambistas”⁷⁶, fueron adoptados por la burguesía local, y por el clero al apoyar el plan de de Iturbide de la Independencia de México. Dichos argumentos fueron las bases institucionales para una libertad de comercio, como preámbulo del desarrollo del capitalismo de una fase mercantil hacia otra denominada industrial, o capitalismo industrial⁷⁷.

Al consumarse la independencia de México, en 1821, se inicia un largo periodo de anarquía que se refleja en la imposibilidad de la burguesía criolla por acumular capital produciendo, comerciando y consolidándose correlativamente en el poder. Asimismo, el comercio exterior quedó a la deriva, pues desaparecían de pronto las características monopolistas, la participación de la monarquía y la forma de transportación que habían prevalecido durante la Colonia.

Lo que marcó el rompimiento del monopolio colonial con el comercio exterior fue la desaparición hasta 1820 de la prohibición de comercio de otros puertos que no fueran el de Veracruz, y es a partir de ese año que se habilitan para el comercio exterior puertos como Mazatlán, Tampico, Acapulco, San Blas, Matamoros y otros. Con ello se van poco a poco facilitando las cosas para la expansión del mercado

⁷⁵ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p. 20

⁷⁶ En tales argumentos se presentaba una rigurosa revisión de los postulados mercantilistas y su posterior repudio, por parte de los teóricos clásicos, en especial por Adam Smith y David Ricardo.

⁷⁷ Véase CUE CÁNOVAS, Agustín. Historia Social y Económica de México. Ed. Trillas. México 1960. pp. 20-22.

mundial, bajo los auspicios del liberalismo económico y la pujante Revolución Industrial⁷⁸.

Es importante tomar en cuenta que quienes lograron la independencia política no tenían una idea precisa de cómo reglamentar y ejercer la libertad de comercio.

México, al ser estructurado políticamente con la Constitución de 1824, abrió sus puertas a todas las naciones que quisieran comerciar, tan es así, que ese mismo año, se aprobó el tratado de comercio entre México y Colombia; de la misma forma con Gran Bretaña en octubre de 1827. La vida internacional de México se desarrolló intensamente y con ella se continuó el comercio exterior en forma vigorosa por los diferentes puertos del país con China, Inglaterra, Holanda, Francia y Estados Unidos. Así, en 1829 se formularon convenios y tratados que demostraban el interés de los países europeos hacia México; igualmente, en 1832 se firma el tratado de amistad, comercio y navegación con Estados Unidos.⁷⁹

La independencia de México significó no solo para los Estados Unidos⁸⁰, sino para potencias europeas como Inglaterra y Francia, la posibilidad de intervenir directa e indirectamente en la desvalida y desorganizada nación que sin el tutelaje de España significaba un gran botín en el futuro.

Los aranceles vigentes en el país, desde el provisional hasta los definitivos de la primera década del México independiente, pretendieron responder a las condiciones económicas y a las necesidades fiscales, estimulando la economía nacional y evitando que el comercio agotara los recursos del país.

En 1840, México siguió extendiendo su interés por establecer relaciones comerciales con el resto del mundo como país independiente, muestra de ello es, que aun con la guerra de Texas en 1843, que llevó al bloqueo de Tampico y los

⁷⁸ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p.22

⁷⁹ QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. Op. cit. pp. 31-33

⁸⁰ Las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos se dieron hasta el México Independiente (1821-1876) y, en especial, a partir del año 1826 que es cuando se tienen noticias de los primeros intercambios ya formales, ya que durante la Colonia, sus relaciones eran mediante el contrabando. ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. pp. 22-27

puertos mexicanos, se firmó el tratado de amistad, navegación y comercio con Austria.⁸¹

“En 1846 se perdió el territorio que comprendía Texas, Nuevo México y la alta California, afectando el comercio exterior, ya que al rectificar las fronteras se establecieron nuevas aduanas, perdiéndose puertos como Corpus-Christi y San Francisco”.⁸²

Los bloqueos hicieron imposible las importaciones en los principales puertos destinados al comercio exterior, asimismo, a mediados del siglo XIX hubo la necesidad de conectar al puerto de Veracruz con la capital de la República, puesto que de este se establecía las comunicaciones con Europa y con los países del Norte, Centro y Sudamérica, por lo que se estableció una línea ferroviaria que conectara el puerto con el interior del país.⁸³

De esta manera, hasta 1860 la mayor parte del Comercio Exterior Mexicano continuaba efectuándose con Europa, especialmente con Inglaterra⁸⁴, seguida de Francia y en lugar secundario, Estados Unidos.

En el último tercio del siglo XIX México tenía una estructura jurídica sólida emanada de la Constitución de 1857 y las leyes de Reforma que hacían desaparecer a la Iglesia como poder político. Asimismo, el comercio exterior se centraba en la importación de Textiles y la exportación de metales, básicamente la plata.

“En los años siguientes a 1870 se inició conscientemente el periodo constructivo del país, con técnicos llamados científicos y estadistas incipientes; sugerirían la

⁸¹ ibid. p. 35

⁸² ibid. p. 36

⁸³ ibid. p. 37

⁸⁴ Hubo un predominio de Inglaterra en el comercio exterior con México. Con lo que respecta a Estados Unidos y Francia fue surgiendo una rivalidad importante, puesto que para el periodo de 1840-1846 el primero ya contaba con una importante participación en el comercio exterior con México. LERDO DE TEJADA, Miguel. Comercio Exterior de México (desde la conquista hasta hoy). Banco Nacional de Comercio Exterior. México 1967, p. 21

economía nacional tratando de resolver los problemas ingentes del país con proyecciones al exterior”.⁸⁵

“Entre los años de 1877-1878 y 1910-1911, el comercio exterior mexicano adquirió un dinámico ritmo de crecimiento las importaciones se sextuplicaron, de 40 millones y medio en el primer año referido, a casi 288 millones en 1910-1911. La importaciones crecieron tres veces y media, de 49 millones a 214 millones”.⁸⁶ La construcción de las vías férreas, durante este periodo, tuvieron un considerable avance, produciendo efectos importantes en el desarrollo capitalista de México.

Porfiriato (consolidación del librecambismo dependiente)

Las ideas de la libertad económica se pusieron en práctica a partir del porfiriato, además, en este periodo se coincidió con la expansión del capitalismo a nivel mundial, la aparición del capital financiero y la exportación de capitales; estos a su vez le fueron imprimiendo el rasgo de país capitalista dependiente. Es así, como se estructuró la economía primario-exportadora con la recepción de capital extranjero que desarrolló áreas vinculadas a la posibilidad de extender el mercado externo.

Las relaciones internacionales de México estaban caracterizadas por la cordialidad que debería existir entre pueblos civilizados, sin perturbar la armonía de sus derechos e intereses recíprocos. Además, se buscaba el desarrollo mutuo del comercio, es por ello, que durante el porfiriato se llevaron a cabo varios Tratados de Amistad, Comercio y Navegación con diferentes países, tales como: Ecuador, Japón, Italia, Holanda China, entre otros.⁸⁷

⁸⁵ QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. Op. cit. p. 41

⁸⁶ LERMAN ALPERSTEIN, Aída. Comercio Exterior e Industria de Transformación en México 1910-1912. UAM Xochimilco. Ed. Plaza y Valdez. México 1989. p. 24

⁸⁷ QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. Op. cit. pp. 44-52

Gracias al periodo de paz, se restablece la confianza crediticia en México y se disparan los créditos e inversiones, para realizar negocios en México, avalados por la notable riqueza de oro, plata y productos tropicales que eran la mayor garantía prendaria, de esta forma, el comercio, la industria, las empresas lucrativas se fueron desarrollando con rapidez.

A diferencia de 1860, donde la mayor parte del comercio exterior se efectuaba con países europeos, durante este periodo, surgió un predominio de la dependencia con Estados Unidos, teniendo menor importancia las potencias europeas. Lo que contribuyó al proceso de inserción dependiente de la economía norteamericana fueron las grandes concesiones ferrocarrileras, mineras y agrícolas otorgadas de preferencia a inversionistas norteamericanos, como es el caso de la concesión del paso por el Istmo de Tehuantepec.

La dependencia del comercio exterior mexicano con relación a Estados Unidos se puede ver en las exportaciones, ya que entre 1872-1873 era de 36.1%, en 1910-1911 creció a 76.4%.⁸⁸ Asimismo, México era para el país del norte una fuente de abastecimiento importante y no tanto un mercado para sus productos, puesto que recibía el 90 % del henequén, 80 % de los metales preciosos, 90% del caucho, las dos terceras partes del plomo y cobre, dos tercios del café, casi el 100 % de la vainilla, entre otros productos.⁸⁹ También, es importante mencionar que jugaban un papel importante dentro de dichas exportaciones las de petróleo iniciadas en 1907 y extraídas con base en el otorgamiento de las primeras concesiones a compañías extranjeras que empezaron a operar en nuestro país en 1904.

Con respecto a las importaciones, estas “sufren un estancamiento, pues no pasa del 56.6% entre 1888-89 a un 55.0% para 1910; esto se explica en virtud de la importancia que tuvieron las importaciones suntuarias de Francia debido al “afrancesamiento” del dictador y a la competencia que aún ejerció Inglaterra en

⁸⁸ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p.30

⁸⁹ LERMAN ALPERSTEIN, Aída. Op. cit. p.31

materia de maquinaria y equipos, cuya participación era importante en la minería, los ferrocarriles e hidrocarburos, ya que se requerían crecientemente bienes de capital indispensables para el colosal desarrollo de estos nuevos proyectos implementados durante el porfiriato”.⁹⁰

A pesar de que durante ese periodo estuvieron de moda las ideas de liberalismo económico importadas de Europa y aplicadas en México por el gobierno de Díaz, en lo referente a dar plena libertad del capital extranjero; obtener altas tasas de ganancia con base en el concepto de “Estado policía”, en el comercio exterior, contrariamente, se siguió una larga tradición proteccionista pero sin un criterio de industrialización interna sino con fines eminentemente fiscales, aun cuando de paso hubo de beneficiarse la industria nacional y extranjera.⁹¹

“Un factor importante que explica el crecimiento económico registrado durante el porfiriato fue la necesidad de integrar a México al sistema de la economía mundial, propiciado por el avance del capitalismo que en esta fase exige en forma voraz de alimentos, materias primas tropicales, mineras, metales preciosos y energéticos. Esto para vender a cambio manufacturas de todo tipo y con ello lograr el gran ensanchamiento del mercado mundial, basado en la división mundial del trabajo. En este desarrollo jugaron un papel predominante la expansión de los ferrocarriles y las vías marítimas, así como las inversiones en la minería y en la infraestructura”.⁹²

Época contemporánea

A pesar de la difícil situación política interna que se vivía en México de 1911 a 1920 (en donde se llevaba a cabo la Revolución Mexicana), el comercio exterior se incrementó durante este periodo, gracias al aumento de las exportaciones de petróleo debido a la Primera Guerra Mundial, el cual era requerido principalmente

⁹⁰ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p.31

⁹¹ Ibidem.

⁹² ibid. p. 33

para combustión (en remplazo del carbón); además, hay que tomar en cuenta que esto fue posible a que las regiones petrolíferas no fueron afectadas por la guerra revolucionaria y porque el principal mercado continuaba siendo Estados Unidos, que absorbió en esos años más del 80% de los productos mexicanos.⁹³

Otro factor que contribuyó a las exportaciones fue la venta de la mayor cantidad posible de petróleo realizada por las compañías extranjeras evadiendo los impuestos correspondientes a causa de la falta de control que imperaba durante el periodo revolucionario.

Asimismo, las compañías petroleras inglesas y norteamericanas al no haber querido acatar los artículos 27 y 123 constitucionales, el gobierno federal, teniendo como presidente a Lázaro Cárdenas, tomó la decisión de expropiar la industria petrolera, basándose en que esas riquezas pertenecían y siempre han pertenecido a la nación mexicana.

Durante el periodo revolucionario, la inversión extranjera se contrajo debido al clima de inestabilidad política y jurídica al igual que por paralizarse los caminos, los ferrocarriles quedaron en manos de diferentes facciones revolucionarias y, por la disminución de la demanda interna; sin embargo, las actividades vinculadas a la exportación⁹⁴ continuaron trabajando por efecto del incremento de la demanda externa fruto de la Primera Guerra Mundial. Es así, que en dichas actividades la hegemonía la tenía Estados Unidos, le seguía Europa, pero en una producción mínima, puesto que los países del continente canalizaron sus recursos a la producción bélica, disminuyendo la producción y exportación de bienes de producción y consumo. Además los controles al comercio mundial fueron acentuados con medidas de corte proteccionista.

Gran Bretaña recibió productos de México como también Francia, Alemania y Bélgica, hecho que se explica porque tanto Gran Bretaña como Estados Unidos

⁹³ LERMAN ALPERSTEIN, Aída. Op. cit. p.35

⁹⁴ El principal producto que se exportaba era el petróleo, siendo también importantes el café, algodón, henequén, ixtle, legumbres, chicle y maderas finas. ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p.34

era los que explotaban e importaban petróleo crudo para refinarlo en sus propios países. Las Antillas absorbían también este producto para los mismos fines.⁹⁵

Hasta 1925 se empezó a trabajar nuevamente la industria, la agricultura y el resto de las actividades económicas del país, pero en medio de un clima de tensión, levantamientos, inseguridad jurídica, y sin recursos financieros suficientes.

Todavía en este escenario, se presenta en nuestro país la gran depresión de 1929, que afectó toda la actividad económica. Hubo cierres de empresas, que quebraron ante la crisis; el valor de las compañías petroleras y mineras se cotizaban a la baja en los mercados internacionales y las pocas nacionales productoras de cemento, acero y cerveza, sufrieron reducciones drásticas en su producción. En consecuencia provocó desempleo y escasez de algunos artículos.⁹⁶

Se siguió una política que acentuó la depresión, en lugar de restablecer y estimular la actividad económica a través de políticas expansivas del gasto público, es decir, “se practicó la política contraria deflacionando el circulante y reduciendo el gasto público, llegando hasta el despido de empleados públicos y a la disminución de los sueldos a los no despedidos, acentuando con estas medidas el desempleo en las industrias y en los servicios nacionales”⁹⁷.

Por efecto de la crisis se redujeron las exportaciones debido a las múltiples restricciones y discriminaciones impuestas en los Estados Unidos y en Europa.

Durante el periodo comprendido de 1910-1940 existió un fuerte nacionalismo, manifestado por las políticas independientes de los gobiernos revolucionarios mediante las diversas nacionalizaciones como la petrolera y la de los ferrocarriles.

⁹⁵ LERMAN ALPERSTEIN, Aída. Op. cit. p.82

⁹⁶ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p. 40

⁹⁷ TORRES GAYTAN, Ricardo. un siglo de devaluación del peso mexicano. Ed. Siglo XXI. México 1980. pp.222

En el gobierno de Manuel Ávila Camacho (1940-1946) se replantearon con mayor fuerza los nuevos términos de la dependencia de México con Estados Unidos.

El marco económico y social de México en el lapso de 1940 a 1985 presenta una serie de cambios importantes (institucionales, educativos, de organización, etc.) que se vieron reflejados en el bienestar de la mayoría de la población a consecuencia del progreso que se promovió a través de la intervención estatal y de la participación de la iniciativa privada, que conformaron la economía mixta del país. Asimismo, el sector externo fue positivo durante dicho periodo al transferir su aporte complementario de ahorros a la formación interna de capital con valioso contenido tecnológico que permitió ampliar la capacidad de producción y elevar el consumo.

Desde la década de los 50 hasta inicios de los 80, México siguió una estrategia de crecimiento basada en la sustitución de importaciones, misma que enfatizaba en el crecimiento del mercado interno, teniendo resultado en la década de los 50 y los 60. Sin embargo, debido a la ineficiencia persistente, resultado de una estructura industrial protegida, comenzó a decaer durante la década de los setenta; a esto se aunó la falta de capacidad del crecimiento industrial, que no pudo satisfacer la demanda de empleos.⁹⁸

Algunos de los elementos que promovieron el desarrollo industrial fueron: la expansión del mercado interno a través de una mayor demanda efectiva; el aprovechamiento de diferentes recursos naturales, la sustitución de importaciones a través de la reducción de la demanda interna; el abastecimiento externo de bienes indispensables para diversificar y sostener la plata productiva ; la aplicación de nuevas tecnologías, marcas y patentes que incrementan la

⁹⁸ VEGA CANÓBAS, Gustavo. La Política Comercial de México en el sexenio 1994-2000: Crisis Financiera y Recuperación Económica. en Foro Internacional. Revista trimestral publicada por el COLMEX. Vol. XLI. No. 3. Julio-Septiembre 2001. p. 695

productividad y modernizan los procesos de producción; el aprovechamiento de la mano de obra y de su mayor capacitación, etc.⁹⁹

En la década de los 80, la economía mexicana dependía principalmente de los recursos de las exportaciones petroleras, por lo que la caída de los precios del petróleo en 1982 hizo imposible pagar el servicio de su deuda externa.¹⁰⁰

La liberalización comercial de México comenzó en 1983 con una moderada reducción unilateral de sus aranceles de importación y una gradual eliminación de los precios oficiales, así como de las cuotas, las licencias y los permisos de importación.

El desmantelamiento de la política económica que había protegido a la industria mexicana transformó esta economía en una de las más abiertas del mundo. Es así como, desde 1994 las reformas económicas estructurales convirtieron a nuestro país en atractivo para la inversión extranjera.

No obstante, una serie de sucesos tanto internos como externos (la reducción de flujos de capital externo y un incremento sustancial de las tasas de interés nominal) hicieron que el peso cayera en diciembre de 1994. Además, la rebelión en Chiapas y los asesinatos políticos, el crecimiento económico de los Estados Unidos llevó a que la reserva federal aumentara las tasas de interés, lo que volvió más atractiva la inversión en los Estados Unidos. Aunado a ello, la baja del precio internacional del petróleo forzó al gobierno mexicano a hacer recortes al gasto público durante 1998 y produjo serias restricciones de presupuesto.

Durante la década de los 90, México se convirtió en un dinámico actor de comercio internacional, interesado en mantener una agenda de liberalización

⁹⁹ El Banco en la actividad económica y el Comercio Exterior del país, en Medio Siglo de Financiamiento y promoción del Comercio Exterior de México. Historia del Bancomext 1937-1987. Vol.1. Bancomext y Colmex. 1987. p.301

¹⁰⁰ Dicha deuda en la primera mitad de los ochenta, alcanzó una importancia extraordinaria al punto de afectar el desarrollo económico del país para los próximos años.

comercial que le permitió abrir los mercados del exterior a sus exportaciones y atrajo la inversión extranjera productiva. En cambio, durante los 80 México adoptó medidas unilaterales de liberalización comercial con el fin de recuperar la estabilidad económica, por esta razón era necesario que negociara dicha liberalización con sus socios mas importantes, con el fin de cosechar todos los beneficios de la apertura comercial, por tanto, se necesitaba el acceso a los mercados internacionales.

2.3 CONCEPTUALIZACION

2.3.1 DEFINICIÓN DE COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

La apertura económica de países como México hacia el mundo exterior, ha tenido como consecuencia la presencia de numerosos cambios e innovaciones, no solo en el sistema económico, sino también en el terreno perteneciente al régimen jurídico nacional, por las importantes reformas que se han tenido que hacer a las leyes del país, así como por la expedición de ordenamientos jurídicos que la realidad y los sistemas del nuevo orden jurídico internacional han exigido, para poder ubicar a la nación dentro del contexto internacional, tanto en el campo de la economía, como en el referente a las normas de conducta obligatoria.

Estos impresionantes cambios en la economía responden a un proceso, que en sus aspectos esenciales no se remontan mas allá de 1986, cuando México firmó y ratificó el Convenio de Adhesión al GATT¹⁰¹. De ser un país de política económica fundamentalmente paraestatal, se ha transformado, en virtud de importantes modificaciones constitucionales, en una nación con claras tendencias hacia una economía de mercado.

¹⁰¹ Martínez, Vera Rogelio. Legislación del Comercio Exterior, Mac Graw-Hill 1997

Al objetivo de pertenecer al mundo económico internacional, se encaminan todos los esfuerzos en materia de relaciones internacionales así como de política económica¹⁰².

La globalización cada vez mas comprometida de la economía, la armonización de las fuerzas políticas nacionales a favor de una convivencia internacional, la coordinación multinacional de esfuerzos por establecer mejores ordenamientos jurídicos que permitan la interrelación de la sociedad del mundo, son los grandes objetivos del futuro inmediato. Es por ello que el sistema político, económico y jurídico de México esta respondiendo a una realidad, no de la nación mexicana apreciada en su individualidad, si no de un mundo globalizado al que ya pertenecemos¹⁰³, en el que las distancias geográficas y hasta en algunos casos, las fronteras nacionales, han sido abatidas.

El comercio exterior de México, puede ser definido como aquella parte del sector externo de su economía la cual regula los intercambios de mercancías, productos y servicios entre sus proveedores y sus consumidores residentes en dos o mas mercados nacionales y/o países distintos; lo cual debe de responder a los intereses del Estado; considerando también los intercambios de capital, y los aspectos referentes a la entrada temporal de personas de negocios.

2.3.2 CARACTERÍSTICAS

La política de comercio exterior de México se ha caracterizado principalmente por ser de dos tipos: *proteccionista*, que tiene como propósito establecer en forma amplia controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones; y de

¹⁰² esto es, las fuerzas productivas mas importantes, llámese los dueños del capital así como los trabajadores, enfocados a avanzar y consolidar una posición mundial, política y económicamente sólida y descollante

¹⁰³ así se tiene que los cambios o alteraciones de carácter económico que son susceptibles de darse en México, Brasil o Japón, no solo afectan la economía interna de esos países, sino que en alguna forma trascienden a la economía mundial, debido al mencionado fenómeno de la globalización.

apertura comercial, en donde su objetivo es abrirse a la competencia exterior eliminando todo tipo de trabas a las importaciones.

Como sabemos la primera política fue inspirada en los conceptos de la vieja escuela mercantilista del siglo XVI y XVII que planteaban los siguientes propósitos:

- La acumulación de oro y plata es igual a riqueza de la nación.
- Balanza comercial siempre favorable, que implicaba aumentar exportaciones y reducir importaciones.
- Amplia intervención estatal y un Estado poderoso.
- Economía cerrada: es decir, con severas trabas a las mercancías externas o definitivamente su prohibición, con base en una política de autosuficiencia.

Por otro lado, la apertura comercial se inspira en las posturas teóricas de la escuela liberal del siglo XVIII, principalmente de Adam Smith y David Ricardo, quienes planteaban lo siguiente:

- Economía abierta a las mercancías provenientes del exterior.
- Nula intervención del Estado.
- Riqueza de las naciones no es la posesión de metales preciosos sino la producción y el trabajo.
- Libertad económica en todos los órdenes.¹⁰⁴

Como se mencionó anteriormente, en términos generales, las metas de la política de comercio exterior de México han registrado dos fases fundamentales: la primera se refiere al periodo de 1940-82 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionista y la de 1983 a la fecha, caracterizada por un transito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de

¹⁰⁴ Para mayor detalle de los postulados de ambos librecambistas, se puede consultar en: *Teoría del comercio internacional* de Ricardo Torres Gaytan, editorial siglo XXI; así como en *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* de Adam Smith, editorial Fondo de Cultura Económica.

apertura al exterior. En esta última han sobresalido diversas características que marcan la diferencia entre ambas etapas; como por ejemplo: a) La distinta movilidad de los factores de producción (tierra – trabajo – capital); b) El uso de diferentes monedas y sistemas monetarios; c) Diferentes políticas nacionales; d) La separación de mercados; e) Existencia de unidades políticas diferentes.¹⁰⁵

El proteccionismo mexicano.

Teniendo como meta la protección a la planta productiva y al empleo, se instrumentó entre 1940-82, un programa sustitutivo de importaciones que tendía a producir en el país lo que anteriormente era menester adquirir del exterior. Esta idea fue un de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarenta, aprovechando la coyuntura histórica que significó el lapso de la Segunda Guerra Mundial, cuando nuestros principales proveedores de productos manufacturados tenían enfocado su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender a la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países teniendo a llevar a cabo proyectos manufactureros y en esta forma, empezar a cubrir un mercado de enormes dimensiones.

Por esos años dicho proceso se vio apoyado por la expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica¹⁰⁶ y administrativa, que con la nueva ley Orgánica de la Administración Pública, le daban al país una nueva fisonomía propicia para el desarrollo industrial. Ello se manifestó a través de la creación de empresas estatales de grandes dimensiones.¹⁰⁷

¹⁰⁵ Ledesma, Carlos A. Principios de Comercio Internacional, Pág. 3

¹⁰⁶ dentro de este contexto la labor realizada por PEMEX, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior, creados por esos años, vendrían a ser elementos de enlace de dicha política de industrialización y la sustitución de importaciones.

¹⁰⁷ como por ejemplo Altos Hornos de México la cual tendía a contribuir al programa de sustitución de importaciones apoyando a las empresas Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, creada en 1908 por la iniciativa privada.

Puede decirse que en esa época se inició el crecimiento y desarrollo de los grupos monopólicos y de poder del sector privado estrechamente vinculados al gobierno y al capital monopolista extranjero, cosa que cristalizó con el desarrollo de las grandes zonas industriales de México comprometidas y empeñadas en dichos programas nacionales.

Este proceso de sustitución de importaciones fue avanzando poco a poco dentro de sus diferentes etapas que se consideran son¹⁰⁸:

1ª. Sustitución de importaciones de productos de consumo.

Su característica esencial fue la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.

2ª. Sustitución de importaciones de bienes intermedios.

Significa el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semifabricados indispensables para la producción de un artículo de consumo final.¹⁰⁹ Por ello durante esta etapa fue posible ahorrar algunas importaciones y solo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que resultan incosteables producir en el país.

3ª. Sustitución de importaciones de bienes de capital.

Esta consistió en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnología sofisticada que como su nombre lo implica es producir maquinaria para hacer a su vez maquinaria. México, puede decirse que llegó a la segunda etapa de sustitución de importaciones, o sea, la de producción de bienes intermedios o terminados de consumo final y el problema que presentó, fue pasar a la llamada tercera etapa, o sea, producir bienes de capital.

¹⁰⁸ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Op. cit. p.45

¹⁰⁹ Un ejemplo es el caso del automóvil en donde se integran a la producción nacional insumos tan importantes como vidrios, espejos, vestiduras, refacciones, neumáticos, etc.

Efectivamente, la mayoría de las manufacturas para el consumo final se fabricaban íntegramente en México y con la mayor parte de insumos nacionales, pero faltaba llegar a la producción de máquinas de alta especialización y elevada absorción de tecnología.¹¹⁰ En una palabra, el tránsito de las etapas fáciles dentro de un programa de sustitución de importaciones a la verdaderamente difícil que es la de sustituir importaciones de maquinaria y equipos para la industria, presenta obstáculos derivados de la propia estructura económica del país, en donde sale más barato importarlas que producirlas en México, con serios problemas de costo de producción que de manera alguna podrían competir a nivel internacional con las empresas transnacionales.¹¹¹

Proteccionismo Industrial.

Otra de las facetas de nuestra política comercial, estrechamente ligada a la de sustitución de importaciones fue precisamente la de proteger a nuestra supuestamente industria incipiente, que carecía de posibilidades de competir con el exterior, por lo que permitir importaciones de artículos que ya se producían en México, sólo traerían una competencia desleal con la industria nacional, que se le ha dado nombre de infantil.¹¹²

Esta política proteccionista, se vigorizó aun más por los años cincuenta, cuando se empezaron a poner trabas arancelarias diversas e incluso prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía no era necesario importar, debido a que en el país se producían en condiciones similares a las de importación.¹¹³

¹¹⁰ El problema de esto es que esta modernización presenta algunas limitaciones como pueden ser las siguientes: a) *escasez de mercado*; b) *tecnología*, en donde una rápida absorción de tecnología altamente especializada como la que requieren los procesos productivos de la fabricación de bienes de capital, resulta difícil gracias a los tres siglos de dominación colonial más otro de anarquía; c) *financiamiento*

¹¹¹ Cabe aclarar que desde los inicios del programa nacional de sustitución de importaciones, las corporaciones transnacionales no solo no lo boicotearon, sino que en definitiva lo hicieron suyo.

¹¹² *Introducción al comercio exterior de México. pag. 146*

¹¹³ Sin embargo, a menudo los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad o de especificaciones y costos, por lo que se permitían el uso de las llamadas operaciones temporales con lo que se aceptaba otorgar un permiso para su importación.

Respecto al proteccionismo industrial, se criticó en el sentido de que obligaba a aceptar productos caros y de baja calidad, debido a que los industriales mexicanos tenían un mercado cautivo¹¹⁴, por medio del cual los productores tenían aseguradas sus ventas, sea cual fuere la calidad y precio, razón por la cual no se habían preocupado por mejorarlas, lo que a su vez propició el contrabando, se dice que, incluso, fue la causa esencial que impidió tener competitividad exportable, ya que como se dijo anteriormente, las empresas nacionales al contar con un mercado seguro, no se preocuparon por expandir sus operaciones a nivel internacional, mejorando su producción para el mercado externo con lo que se promovería mayores ingresos de divisas y creación de nuevas fuentes de trabajo.

Debido al persistente déficit en la balanza en cuenta corriente, el gobierno mexicano se preocupó a lo largo de los años cincuenta y sesentas en implementar diversas políticas comerciales a favor de las exportaciones mexicanas, para lo cual se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales como administrativos y de fomento, que integraron en su conjunto, parte de la política comercial de México en esos años.¹¹⁵

En resumen, a partir de 1940 se inicia una redefinición del modelo dependiente bajo las nuevas modalidades que asumen relaciones México – Estados Unidos las cuales obedecen a las siguientes características:

- ✓ Desequilibrio estructural en balanza en cuenta corriente.
- ✓ Sustitución de importaciones con base en una industrialización dependiente.
- ✓ Auge de la agricultura de exportación a los EE.UU.
- ✓ Dependencia financiera a través de una política de atracción de capital extranjero y endeudamiento externo creciente.

¹¹⁴ Mercado cautivo implica que al estar prohibidas las importaciones de otros productos, al consumo nacional no le queda mas remedio que aceptar los del país.

¹¹⁵ Entre ellos destacan: a) El sistema de permisos previos de 1956; b) Subsidio Triple 1961; c) Regla 14 de la Tarifa de Importación; d) Las operaciones temporales; e) Régimen de Devolución de Impuestos CEDIS 1977-1983.

- ✓ Crecimiento económico acelerado con estabilidad cambiaria.
- ✓ Proteccionismo.

La apertura al exterior de México.

Desde el punto de vista teórico, la apertura al exterior de México significó abandonar de manera muy acelerada las tesis proteccionistas que sustentaron la política comercial y de industrialización en más de cuatro décadas y sustituirlas por una doctrina librecambista, adaptadas a las condiciones de aquel tiempo del comercio internacional, en las que las potencias capitalistas estaban abrazando en todo su esplendor las tesis opuestas o sea el neoproteccionismo.¹¹⁶ Siendo así la política liberalista implementada por el gobierno mexicano tiene como característica esencial el desarrollo en medio de un contexto internacional acendradamente proteccionista. Pero además, la apertura al exterior implicó algo que iba más allá de lo estrictamente comercial y que se manifestaba de manera adicional en una clara tendencia hacia la libertad cambiaria, la cual se había venido modificando con celeridad desde 1983 y resultó un elemento indispensable para la implementación de la apertura al exterior.

Por apertura al exterior de la economía mexicana, debemos entender *la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados sistemas de Permisos Previos*¹¹⁷. Es decir, pasó de una economía cerrada, estatista y regida hacia el mercado interno a través de la sustitución de importaciones, modificándose a una economía abierta, internacional y que privilegia las exportaciones.

¹¹⁶ Introducción al comercio exterior de México. Pág. 162

¹¹⁷ w p.161

Por apertura al exterior debemos entender a su vez la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacional, compitan con las mercancías del exterior. La necesidad de abogar por el libre comercio y por la eliminación de prácticas desleales de comercio, en el seno del organismo multinacional teóricamente creado para resolver los problemas comerciales entre los países desarrollados y en vías de desarrollo, que es el GATT.

Como otro elemento que caracterizó, en el caso de México, a la apertura al exterior, destacó la política de atracción y simplificación de trabas para la inversión extranjera.

A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, los que de tiempo atrás eran severamente cuestionados.¹¹⁸ Ante esto, el Estado Mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior, eliminando los sistemas de permisos previos y sustituyéndolos por aranceles¹¹⁹, lo que fue muestra inequívoca de la tendencia a abrir las fronteras de nuestro país a las mercancías del exterior para supuestamente obligar a la industria local que compitiera con ellas. Esta situación solo implicó que subsistieran en el mercado exclusivamente las grandes corporaciones transnacionales, las industrias y comercios nacionales que por situación monopólica estaban en condiciones de soportar tan desleal competencia interna y externa.

Por otra parte, México se abrió al exterior con una política comercial que no se había instrumentado en razón de los intereses de México ni en función de apoyarse en ella para combatir la crisis económica, sino, esencialmente, obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979.¹²⁰ Estas presiones obligaban a los países socios de EUA a eliminar subsidios a sus

¹¹⁸ Ya que se reiteraba el argumento de la Escuela Clásica de la Economía en el sentido de que el proteccionismo implícito en las doctrinas mercantilistas que operó desde el siglo XVI solo propiciaba industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios.

¹¹⁹ Los que resultan ser de carácter "librecambista", debido a lo bajo de estos – del 10 al 20% ad-valorem

¹²⁰ Tales presiones externas parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EUA.

exportaciones; a ser mas liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que solo se resolverían controversias comerciales en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), de tal suerte de que quienes se rehusaran ingresar a ese organismo, se harían automáticamente mercedores de la aplicación de impuestos compensatorios. Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, emitida en 1984, en la que se obliga a los países a que liberalicen su comercio con EUA so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.¹²¹ Por tanto, la apertura no implicó más ventajas para México que poder seguir disfrutando de las bondades del comercio con EUA.

El centro de donde emanó la necesidad de que nuestro país realizara una apertura al exterior, se explica en virtud de la situación global que atravesaba la economía norteamericana con serios problemas, y que solo con el sacrificio de los países subdesarrollados, intentó salir de su crisis y de la recesión económica vigente hasta 1993. Pero esto no es todo. Uno de los orígenes centrales de la apertura al exterior, consistió en el creciente déficit comercial de los EUA, que en 1990 ascendió a 110 mil millones de dólares, cuestión que le preocupó sensiblemente. Esto generó que las posturas proteccionistas de nuestros vecinos fueran cada vez más severas como lo muestran las tres leyes de comercio exterior de ese país.¹²²

Una de las evidencias mas claras de presión externa en cuanto a la apertura al exterior de México, fueron reflejadas en las diversas cartas de intención que el gobierno mexicano suscribió con el FMI y en donde dejan perfectamente clara la necesidad por parte de México de revisar sus sistemas de protección arancelaria y, por la otra, reformular los mecanismos de control cambiario. Al respecto se dice en la Carta de Intención firmada en noviembre de 1982:

¹²¹ Los textos de ambas leyes aparecen en la Revista de Comercio Exterior, febrero, 1981 y en la de julio, 1985.

¹²² La primera fue promulgada en 1979, que se reformó en 1984 y 1988 con un carácter aun mas proteccionista.

En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciara una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo mas eficiente.¹²³

Ante este panorama, podemos ver que México posee un comercio dependiente, desfasado y desarticulado. Depende de la tecnología y de los insumos de exterior; no sigue las fases de la industrialización de la agricultura, es así que pasamos a la industrialización de la importación, sin embargo no importamos lo que más necesitamos, ni exportamos lo que más producimos.

2.3.3 PRINCIPIOS

A partir de la liberalización comercial de México en los años 80, con una moderada reducción unilateral de sus aranceles de importación y una gradual eliminación de los precios oficiales, así como de las cuotas, las licencias y los permisos de importación¹²⁴, desmanteló la política económica que había protegido a la industria mexicana. En 1986, el país se convirtió en miembro del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), dando con esto la pauta para comenzar la transición hacia una economía abierta, con una política de apertura hacia el exterior.

¹²³ “Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional”, texto tomado de Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, num. 47 noviembre 22 de 1982

¹²⁴ Foro internacional. Vol XLI Julio – Septiembre 2001. num. 3. Revista trimestral publicada por el COLMEX. “La Política comercial de México en el sexenio 1994-2000: Crisis financiera y recuperación económica.

Para ello tuvo que adoptar los principios que regían en su momento al GATT¹²⁵, tratando de adoptarlos como propios para adaptarse a la nueva realidad en la que comenzaba a sumergirse. Dichos principios se enumeran de la siguiente manera¹²⁶:

1. **La no discriminación.** Se contiene en el artículo primero del Acuerdo y se conoce como “cláusula de la nación mas favorecida”; las partes contratantes se conceden mutuamente un tratado favorable en lo relacionado con la aplicación de derechos y gravámenes de importación y exportación.
2. **Multilateralidad.** Pretende acabar con la tendencia de celebrar convenios bilaterales en los intercambios comerciales internacionales.
3. **Protección arancelaria.** La protección de la planta industrial por parte de los países miembros debe otorgarse a través del arancel aduanero y no con medidas extra arancelarias. (Restricciones cuantitativas.)
4. **Consolidación arancelaria.** Consiste en la seguridad que tienen las partes contratantes de que los niveles arancelarios negociados en el GATT no sean incrementados por encima del nivel consolidado. (Estabilidad en las concesiones.)
5. **Compensación por el retiro y disminución.** Si una parte notifica o reduce unilateralmente una concesión arancelaria otorgada en una negociación comercial, debe otorgar a la contraparte una compensación equivalente a la reducción o nulificación.
6. **Consultas.** La celebración de consultas es obligatoria para todos los suscriptores del GATT y tiene por objeto evitar perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. También se prevé que cualquier medida restrictiva del comercio que pretenda ejecutar

¹²⁵ Los fundamentos del GATT en los que se basan sus principios son los siguientes: la cláusula de la nación mas favorecida, la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad formal de todos los Estados y, las tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros.

¹²⁶ Quintana Adriano. El comercio Exterior de México, Pág. 190

algunas partes contratantes debe previamente someterse a consultas con otra parte contratante que pudiera resultar afectada.

7. **Exenciones y medidas de urgencia.** Si un país enfrenta circunstancias comerciales difíciles, puede pedir que se le exima del cumplimiento de una obligación determinada derivada del Acuerdo General; así como adoptar medidas que puedan ser incompatibles con el GATT
8. **Aceptación de uniones aduaneras** o zonas de libre comercio
9. Intercambio equitativo.

Sin embargo algunos autores sostienen que los principios básicos del acuerdo se agrupan en 3 grandes vertientes:

- a) Desarrollo del comercio internacional a través de negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etc;
- b) Adopción del principio del “tratamiento nacional” para los productos extranjeros. Tanto las mercancías nacionales como las importadas deben de recibir igual tratamiento una vez que estas han entrado al mercado. Estos es, una vez que la mercancía ha pagado sus respectivos impuestos en la aduana dicho producto es reputado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales;
- c) Aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida. Esta se refiere a que cualquier concesión o beneficio que un país otorgue a otro debe otorgárselo igualmente a terceros países con los que tenga relaciones comerciales, es decir, cuando un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado.

Con la creación de la OMC desapareció el GATT (la organización), pero subsiste el Acuerdo, el cual es modificado y se han incorporado diversos acuerdos; además los principios de la OMC son esencialmente los mismos señalados con

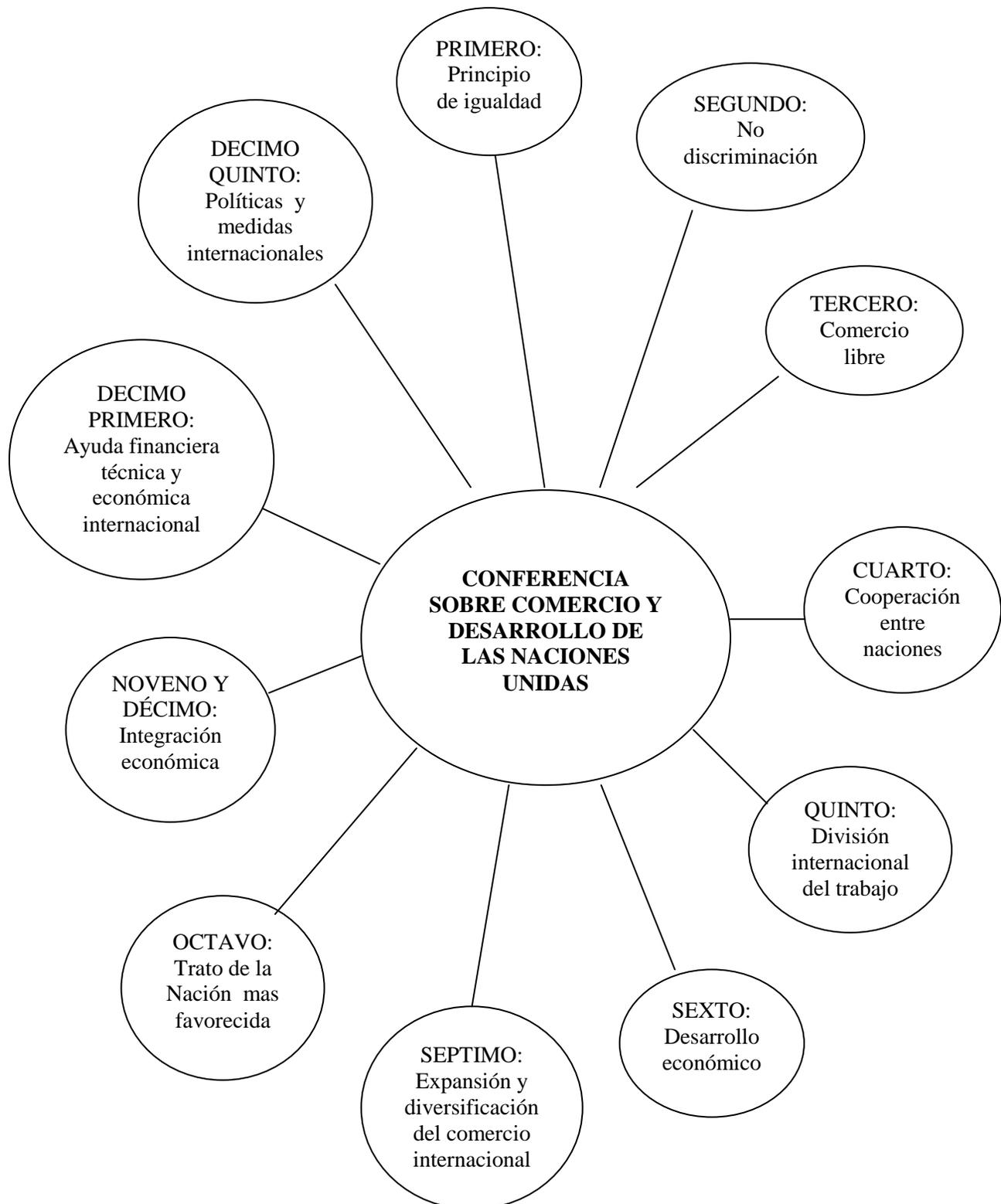
anterioridad para el GATT, mismos que se ven asimilados en cada uno de los acuerdos que componen esta organización.¹²⁷

También podemos tomar en cuenta los principios fundamentales de la Asamblea General de las Naciones Unidas de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo¹²⁸, que en síntesis, se resumen en:

¹²⁷ OMC, *el Comercio hacia el futuro*, 2ª ed, Ginebra, 1998, p.21

¹²⁸ Cabe destacar que solo se mencionan aquellos que van acorde con los la realidad de México.

CUADRO 4. PRINCIPIOS DE LA ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS DE LA CONFERENCIA SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO



Fuente: Elaboración propia con datos del libro Quintana Adriano. El comercio Exterior de México, Pág. 190

En este segundo capítulo se nos da una referencia de la historia de México, enfocada a su comercio exterior, viendo que sus orígenes se pueden establecer desde la colonia, sin embargo es preciso señalar que en realidad estos orígenes empiezan con la consumación de la independencia, ya que es a partir de este punto que México como lo conocemos en la actualidad, comienza a desarrollarse en todos los ámbitos, no siendo la excepción el comercio exterior, el cual a principios de la época de la independencia, sigue teniendo influencia española, pero con la constante evolución, fue buscando su propio camino, tratando de adaptarse a las exigencias del mercado internacional, buscando las políticas que se lo permitieran; ejemplo de ello es el cambio de una economía dirigida a la sustitución de importaciones, cerrada, proteccionista, a una economía liberal, abierta, impulsando tanto las importaciones como las exportaciones y teniendo una apertura un tanto presionada por las diferentes instituciones internacionales, como por nuestro país vecino, que desde esa época, empezaba a perfilarse como nuestro principal destino de comercio exterior.

CAPITULO 3. IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MÉXICO.

Con el contexto histórico y conceptual del comercio exterior de México, explicado en el capítulo anterior, podemos comenzar a analizar su comportamiento en relación a sus exportaciones e importaciones, a ver cifras y tendencias a nivel internacional, pero teniendo como marco de referencia la firma y ratificación del TLCAN, el cual puede verse como la máxima expresión de apertura de mercado de México, al ser este el primer tratado internacional firmado con sus países vecinos del norte, Estados Unidos y Canadá y concluyendo la etapa de transición de la economía cerrada y proteccionista, a la economía de apertura al mercado internacional. En este capítulo, veremos como tanto las importaciones, como las exportaciones tienen un peso específico, ya no solo se focalizan los esfuerzos a las exportaciones, ahora las importaciones toman un papel importante dentro del juego del comercio exterior, enfocándose ambas actividades a su principal socio comercial, Estados Unidos.

3.1. EXPORTACIONES

Dentro del proceso de la política económica de México, se dio el cambio de una economía cerrada, estatista y basada en la sustitución de importaciones a una economía de mercado abierto, liberal y de privilegio hacia las exportaciones.

Tomando en cuenta lo anterior, nos introduciremos al estudio de la economía actual de México con relación a su papel dentro del TLCAN, no dejando de lado su participación a nivel internacional, destacando las actividades de su comercio exterior (exportación e importación).

Primeramente, la actividad exportadora constituye una importante alternativa de desarrollo para las empresas en lo particular y de manera general para el país. No podemos desvincular las importaciones de las exportaciones. En términos

económicos, ambas actividades forman parte de la balanza comercial, y su saldo refleja el superávit o déficit comercial.

El concepto de exportación puede ser analizado desde diferentes puntos de vista, tomando en cuenta que el proceso de exportación es una actividad de naturaleza comercial, con repercusiones económicas y financieras con una extensa regulación jurídica.

La exportación es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas de un país. Esta operación supone la salida de mercancías de un territorio aduanero y produce como contrapartida una entrada de divisas¹²⁹.

La ley aduanera reconoce dos tipos de exportaciones. Las definitivas, que se definen en el artículo 102, como la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, y las temporales, que se entienden como la salida de mercancías del territorio nacional al extranjero por tiempo limitado y para una finalidad específica.

Hasta hace algunas décadas, la estructura y composición del comercio exterior de México, se consideraba la del clásico país en vías de desarrollo productor de materias primas y consumidor internacional de artículos elaborados y bienes de capital. Tal cuestión se argumentaba en función de la llamada división internacional del trabajo¹³⁰. En los años 70 los productos agropecuarios pesaban en forma importante dentro del total de las exportaciones, al igual que los minerales no petroleros. Para los años ochenta, aun son importantes las materias primas, pero en definitiva son desplazadas por el petróleo que se vuelve el artículo central de las exportaciones, en el proceso al que se le ha conocido como “petrodependencia”. Pero para los años noventa, el panorama cambia

¹²⁹ WITKER, Jorge y HERNÁNDEZ Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. P. 324

¹³⁰ Históricamente condenó a unos países a ser productores de materias primas que se vendían en los mercados internacionales para abastecer a los centros industriales, que eran los dueños de la maquinaria y la tecnología para la fabricación de productos manufacturados que enviaban a los países en vías de desarrollo.

radicalmente pues definitivamente pierden importancia las materias primas agropecuarias y minerales y toman un papel preponderante las manufacturas.

México se integra desde los años ochenta en forma lenta al llamado nuevo proceso de acumulación a escala mundial o también identificado como “nueva división internacional del trabajo”, en donde se vuelve esencial el aprovechamiento por parte del gran capital monopolista internacional de otras ventajas comparativas de países subdesarrollados como es el bajo costo de la mano de obra para realizar el proceso de maquila. La mayor parte del peso de las exportaciones de manufacturas lo absorbe la industria automotriz y de autopartes, la cual tiene una elevada tendencia hacia la importación por lo que en realidad están llevando a cabo lo que se llama operaciones intrafirma¹³¹.

La expansión de las exportaciones mexicanas de productos industriales ha sido muy notable y su aportación a los ingresos totales por exportación rápidamente creciente. Sin embargo, los ritmos mas altos de aumento se advierten en sectores industriales en los que es muy importante, o incluso abiertamente dominante la participación de empresas de capital extranjero, lleva a pensar que, en buena medida, el buen éxito de haber inducido a las empresas extranjeras que operan en el país y que son filiales de corporaciones trasnacionales o aprovechan sus redes de operación a escala internacional para iniciar procesos de especialización basados en el intercambio de partes y componentes dentro de las filiales de diversos países de una misma corporación: Nuestras trasnacionales están exportando¹³².

Para impulsar las exportaciones no petroleras, se había dicho que la apertura comercial sería selectiva y gradual, pero dados los requisitos de negociación con el F.M.I para controlar la inflación y la entrada al Acuerdo General de Aranceles

¹³¹ Las operaciones intrafirma son aquellos movimientos contables que se realizan entre la empresa matriz y sus diversas sucursales.

¹³² Navarrete, Jorge Eduardo. Desequilibrio y Dependencia de Comercio Exterior de México, Revista de Comercio Exterior de México, Vol. 25, Num. 12, diciembre. P. 1348

(GATT), desde 1985 se comenzó una liberación comercial total para la libre entrada de las importaciones.

El impulso a estas exportaciones no petroleras se planteo como base para generar el crecimiento económico en México; las exportaciones tendrían como finalidad financiar a las importaciones en dicho sector.

La apertura comercial entonces sirvió de estrategia para que los exportadores más dinámicos se beneficiaran al adquirir con mayor facilidad y a menor costo las importaciones necesarias para su producción, principalmente de bienes de capital y en mayor grado de bienes intermedios y a su vez servía de garantía para poder acceder libremente al mercado mundial.

3.1.2. PRODUCTOS EXPORTADOS Y SU PORCENTAJE DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES.

Gracias al cambio que se dio en la economía mexicana de ser cerrada y enfocarse en la sustitución de importaciones, a convertirse en abierta y liberal promoviendo las exportaciones, podemos darnos cuenta que se han aumentado y diversificado los productos mexicanos que se exportan hacia el exterior, siendo América del norte el principal mercado, con el 88% del total de las exportaciones, gracias a la firma del TLCAN.

A continuación se presenta un cuadro con los principales productos que se exportan por regiones, mostrando el porcentaje con relación al total de las exportaciones realizadas por nuestro país.

CUADRO 5. PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN POR REGIONES.

PAÍS	PRODUCTOS
UNIÓN EUROPEA (4.58%)	Productos contemplados en sectores como: textil, confección, cuero y calzado, electrónico, eléctrico y electrodoméstico, siderúrgico, agricultura, agroindustrial, ganadería y pesca, plástico, alimentos y bebidas, artículos para decoración y regalo, automotriz, autopartes y otros vehículos, imprenta e industria editorial, industrias

	metálicas, maquinaria y equipo, materiales de construcción, minería, muebles, químico y farmacéutico.
AMÉRICA DEL NORTE (88.20%)	Los productos posibles de exportar son: lámparas eléctricas, café sin tostar, condensadores fijos, cables de fibra óptica aislados, automóviles compactos, alarmas de fuego, hilados para telas de mezclilla, azulejos, blusas de algodón, televisores, estufas, calderas industriales, chapas, candados y llaves, envases y productos de hojalata, estructuras metálicas (construcción), fabricación de acero y piezas, fabricación ferroaleaciones, fabricación de laminados de acero, fabricación de tubos y postes de acero, fundición de piezas hierro/acero, fundición primaria de hierro, fundición/moldeo de piezas metálicas, hojas de afeitar y cuchillería, quemadores y calentadores, tanques metálicos, tubería de cobre y sus artes, utensilios y herramientas de mano, válvulas metálicas, entre otros. Servicios como: transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios profesionales, bancos y compañías aseguradoras.
CENTROAMERICA (1%)	Hebillas, cremalleras para carteras, ropa de cama, manteles y cortinas, cera y maquinaria para la fabricación de velas, equipos dentales, harina de trigo, repuestos para vehículos, resinas plásticas, artículos deportivos, abarrotes en general, artículos plásticos para el hogar, cemento y cal, equipos, repuestos y accesorios para telecomunicaciones, llantas y acumuladores, entre otros. Paneles de tabla yeso, abarrotes, maquinaria para embolsar gasas médicas y productos dentales en general.
SUDAMERICA (1.71%)	Dentro de los productos que se exportan encontramos, entre otros: libros, folletos e impresos, materias primas: algodón, fibras acrílicas, telas tejidas y no tejidas, hilo de algodón e hilos acrílicos, botones, cierres y encajes; confección: ropa íntima, sábanas, colchas, edredones, medias, pantimedias y ropa casual; alimentos: atún enlatado, concentrado de jugo de naranja, sardinas enlatadas, vegetales congelados, consomé de pollo y tomate, pizzas y tacos congelados, salsas y condimentos, duraznos en almíbar, harina de maíz, mantequilla, margarina,

	queso, yogur, ajo, té negro, caramelos y cacahuates.
MERCOSUR (.53%)	Colorantes y pigmentos, insecticidas, plaguicidas y fertilizantes, pinturas, perfumes, cosméticos, artículos de higiene y tocador, hilos y telas sintéticas, lencería, sostenes, corpiños, pantaletas, fajas y fajas bragas, naranja, toronja, aguacate, fresa y papaya, conservas de frutas y hortalizas. Para el sector agrícola mexicano, se logró el acceso preferencial al mercado brasileño para productos como Tequila, cerveza, ajos, levaduras, mermeladas, aguacates, flores y jugos y sus mezclas sin contenido de jugo de naranja.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía y de Banxico (http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicojul/G8ppx_e.html)(<http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html>)

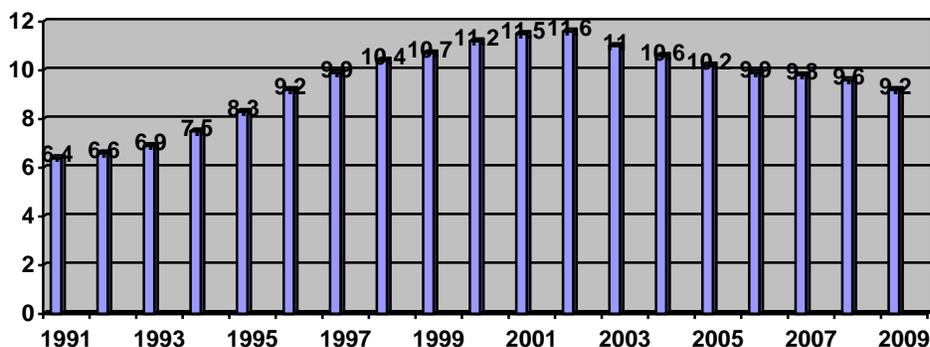
3.1.3 VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE 1994 A 2009.

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) favoreció el rápido crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y a Canadá. En particular la participación de dichas exportaciones a nuestro país vecino pasó de 6.3 % en 1993 a 9.2 % en 1996 (ver gráfica 1). Asimismo, cabe señalar que la reducción arancelaria, la eliminación de cuotas y la mayor certidumbre del acceso al mercado norteamericano al amparo del TLC, permitió que México fuera el principal proveedor de Estados Unidos en 926 productos, los cuales representan 39% de las exportaciones mexicanas a ese país. Por otra parte México incrementó su participación en las importaciones de Canadá de 1.8% en 1993 a 2.3% en 1995.¹³³

¹³³ BANXICO. Informe anual 1996. pp. 41-44

GRAFICA 1

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS EN LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS



Fuente: Elaborado por el Banco de México con información del Buró del Censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

México se mantuvo como el tercer exportador de mercancías a los Estados Unidos, precedido por Canadá y Japón hasta el 2000, cambiando su posición del tercero al segundo lugar durante el 2001 y 2002, después de Canadá y superando a Japón (ver cuadro 6).¹³⁴

CUADRO 6

IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS Variaciones anuales en por ciento

	Estructura porcentual			Total 2009	Total sin petróleo 2009	Automotriz 2009	Total sin petróleo y sin automotriz 2009
	1994	2004	2009				
Total	100.00	100.00	100.00	-6.2	-5.4	-3.4	-5.8
Total sin México	89.29	88.84	88.49	-6.6	-5.1	-9.6	-3.3
1Canadá	19.39	18.95	18.99	-6.0	-5.1	-9.6	-3.3
2México	10.71	11.16	11.51	-3.3	-1.6	-0.8	-2.0
3 Japón	12.77	12.03	11.08	-13.6	-13.6	-5.6	-17.4
4China	7.98	8.21	8.95	2.3	2.6	0.0	2.6
5Alemania	5.39	4.80	5.18	1.1	1.1	1.5	0.9

¹³⁴ las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron 15.9% en 1999, mientras que las de Canadá y Japón a ese país lo hicieron en 14.5 y 7.8% respectivamente. Por sumarte, las exportaciones de Taiwán, Malasia, China y Tailandia aumentaron respectivamente 6.3%, 12.8%, 14.9% y 6.6%. Las tasas de crecimiento de las exportaciones de otros países de Asia al mercado de los Estados Unidos también fueron más bajas que las exportaciones mexicanas. Corea fue el único país asiático cuyas exportaciones a los Estados Unidos registraron en 1999 un crecimiento (30.6%) superior al logrado por México. BANXICO. Informe anual 1999. p. 40

6ReinoUnido	3.83	3.56	3.62	-4.5	-4.5	-8.4	-4.1
7Francia	2.51	2.45	2.65	1.7	1.7	0.0	1.7

Fuente: Elaborado por el Banco de México con información del Buró del Censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos pagina de internet www.banxico.org.mx

Con ello, la participación de México en las importaciones totales de Estados Unidos se incrementó de 7.5% en 1994 a 11.6% en 2009. Se puede mencionar que el valor de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos supero a la suma de las efectuadas a dicho país por sus dos principales socios de Europa (Alemania y el Reino Unido) y a las realizadas por el conjunto de los cuatro países conocidos como los Tigres Asiáticos (Hong-Kong, Coreas del Sur, Singapur y Taiwán).

En el periodo comprendido del 2004 al 2009, el desempeño de las exportaciones de productos mexicanos dentro de las importaciones de Estados Unidos se vio reducido, ya que de 11.6% registrado en el 2003, paso a 9.2% en el 2009 (ver grafica 1). También, a partir del 2003 China desplazó a México del segundo lugar como país proveedor de mercancías de los Estados Unidos (ver cuadro 7).¹³⁵

CUADRO 7
IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS
Estructura porcentual y variaciones anuales en por ciento

	Estructura porcentual			Total 2009	Total sin petróleo 2009	Automotriz 2009	Total sin petróleo y sin automotriz 2009
	2001	2005	2009				
Total	100.00	100.00	100.00	8.44	7.04	2.45	8.10
Total sin México	88.49	88.41	89.04	9.21	7.89	3.86	8.71
1Canadá	18.95	18.00	17.80	7.21	6.11	0.91	8.34
2China	8.96	10.78	12.10	21.72	21.80	--	21.80
3México	11.51	11.59	10.96	2.57	0.39	-3.19	2.16
4Japón	11.08	10.46	9.37	-2.80	-2.80	-5.45	-0.99

¹³⁵ Tal resultado refleja la perdida gradual de la competitividad que ha venido registrando la economía mexicana ante la ausencia de avances en las medidas de cambio estructural, lo que contrasta con los avances logrados en ese frente por otras naciones con las que México compite en los mercados internacionales.

5Alemania	5.18	5.38	5.40	8.87	8.87	13.22	6.45
6ReinoUnido	3.63	3.51	3.39	4.72	4.72	18.49	2.58
7Francia	2.67	2.43	2.32	3.47	3.47	--	3.47
8Malasia	1.96	2.07	2.02	5.95	5.54	--	5.54

Fuente: Elaborado por el Banco de México con información del Buró del Censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Con respecto al valor de las exportaciones de nuestro país con el resto de los países de América (ver cuadro 8), tenemos que en 1999, las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 79.2%¹³⁶, respecto a 1994, superando los 366 millones de dólares. Con ello, México pasó del decimosexto al séptimo lugar como proveedor de Chile desplazando a Francia, España y Reino Unido, entre otros países. De la misma manera, podemos observar también que las exportaciones mexicanas hacia ese país han ido disminuyendo a partir de 1999. Esto se puede entender porque uno de los principales productos exportados a Chile fueron los camiones de carga y la variación obedece a que a partir de ese año los demandantes de tal bien habían terminado entre otras cosas por modernizar sus flotillas, y con ello disminuían su necesidad de adquirir más camiones. Otro de los principales productos exportados y que su demanda disminuyó fueron las televisiones a color.

A partir de 1994 las exportaciones entre México y Venezuela fue incrementándose constantemente, teniendo una ligera variación en decrecimiento en los años 2002 y 2003, como consecuencia de los problemas tanto políticos como económicos que acontecieron en Venezuela. Las exportaciones de productos mexicanos a este país sumaron 870.4 millones de dólares, 400% más que en 1994¹³⁷.

Por otra parte, las exportaciones de productos mexicanos a Colombia incrementaron considerablemente, pues de ser 118 millones de dólares en 1994, sumaron en 2009 940 millones de dólares.

El comercio bilateral entre Costa Rica y México sumó 760.4 millones de dólares en 2002, 360.8% más que el registrado en 1994 (165 millones de dólares). Las

¹³⁶ BANXICO. Informe anual 2000. pp. 50-55

¹³⁷ BANXICO. Informe anual 2005. pp. 32-35

exportaciones mexicanas a Costa Rica se han mantenido en crecimiento, sumando 247 millones de dólares en 2009¹³⁸.

Las exportaciones mexicanas a Bolivia registraron un incremento en el periodo de 1994 a 2009, encontrándose en este último, en 22.1 millones de dólares. Sin embargo, a partir de 1999 las exportaciones mexicanas fueron en descenso hasta el 2003, y a partir de esa fecha al 2005 se logra percibir un incremento en dichas exportaciones.

Los países del Triángulo Norte, El Salvador, Guatemala y Honduras, se convirtieron en el principal mercado de México en América Latina en 1999. Los países que lo conforman, importaron 1,385.5 millones de dólares en 2009, 232.4% más respecto de 1994¹³⁹.

En el periodo comprendido de 1994 a 2009 las exportaciones mexicanas con la Unión Europea aumentaron 248.9% (ver cuadro 8). En el primer año fueron de 2,810.3 millones de dólares, mientras que en 2005 sumaron 9,807.1 millones de dólares. Con respecto a la Asociación Europea de Libre Comercio, la venta de los productos mexicanos a la región fue en 1994 de 169.7 millones de dólares, y en 2009 alcanzaron 4,128 millones de dólares, pudiéndose percibir 540.7% de incremento en estas (ver cuadro 8)¹⁴⁰.

Las exportaciones hacia los NIC'S, durante el periodo que estamos estudiando, crecieron 293.6% (ver cuadro 8)¹⁴¹.

Durante 2006 el conjunto de productos que México exporta a Estados Unidos presentó un desempeño favorable, propiciando un aumento en su participación en ese mercado, luego de que había disminuido de 2003 a 2005¹⁴².

¹³⁸ Pagina web de la Secretaria de Economía, Subsecretaria de Comercio Exterior. Exportaciones totales de México. Enero – Julio. http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_ae.htm

¹³⁹ Ibidem

¹⁴⁰ Ibidem

¹⁴¹ Ibidem

¹⁴² BANXICO, Informe Anual 2006, p. 34

Así, en 2006 las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense crecieron 16.6 por ciento, tasa superior a la de 10.9 por ciento que registraron las adquisiciones totales de ese país en el exterior. Ello implicó que pasara la referida participación de 10.2 por ciento en 2005 a 10.7 por ciento en 2006. Asimismo, sobresale que en 2006 el desempeño de los productos mexicanos en el mercado estadounidense superó al del resto del mundo sin China y al de diversos países, tales como Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia y Malasia¹⁴³.

En el 2007 el valor de las exportaciones de mercancías creció 8.8 por ciento, en respuesta a incrementos de 10.2 por ciento de las petroleras y de 8.5 por ciento de las no petroleras. En estas últimas, las correspondientes a productos manufacturados aumentaron 8.4 por ciento, tasa que se originó por crecimientos de 5.7 por ciento de las efectuadas por la industria automotriz y de 9.3 por ciento de las llevadas a cabo por el resto del sector manufacturero. También, cabe señalar que la expansión de las exportaciones no petroleras se originó de la combinación de una modesta alza de las canalizadas a Estados Unidos (4.8 por ciento) y un notable aumento de las dirigidas al resto del mundo (30.2 por ciento). Durante 2007 el valor de las exportaciones petroleras alcanzó un máximo histórico de 43,018 millones de dólares, lo que significó un incremento anual de 10.2 por ciento¹⁴⁴.

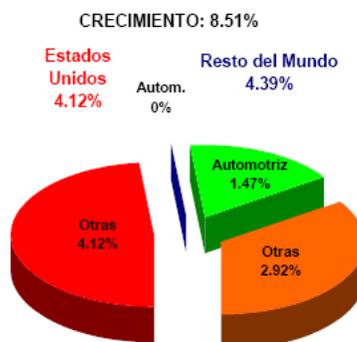
El incremento absoluto en 2007 del valor de las exportaciones no petroleras fue de 17,954 millones de dólares y, de ese monto, el alza de las canalizadas a Estados Unidos fue de 8,697 millones, cifra superada por el aumento de 9,257 millones de dólares de las dirigidas al mercado no estadounidense. En consecuencia la participación de los productos mexicanos en las importaciones totales de Estados Unidos pasó de 10.7 por ciento en 2006 a 10.8 por ciento en 2007 (Gráfica 2).

¹⁴³ *Ibidem*

¹⁴⁴ BANXICO Informe Anual 2007, p. 35

GRAFICA 2

Contribución de los Mercados al Crecimiento de las Exportaciones No Petroleras Por ciento



Fuente: Informe Anual del Banco de México 2007, Pág. 41

En el 2008 las exportaciones mostraron un crecimiento anual de 7.2 por ciento, que se originó por alzas de 5.2 por ciento de las exportaciones no petroleras y de 17.8 por ciento de las petroleras¹⁴⁵.

El incremento de las primeras respondió a la combinación de una caída anual de las de productos del sector automotriz (de 0.8 por ciento) y de un aumento del resto de las exportaciones no petroleras (de 7.1 por ciento). En dicho año, las exportaciones no petroleras dirigidas al mercado de Estados Unidos crecieron sólo 1.8 por ciento. De hecho, en el cuarto trimestre estas exportaciones disminuyeron en 10.1 por ciento a tasa anual. En contraste, las exportaciones no petroleras canalizadas al mercado no estadounidense crecieron en 2008 en 21.3 por ciento, si bien en el último trimestre del año su aumento fue de sólo 0.8 por ciento¹⁴⁶.

Durante 2008, el valor de las exportaciones petroleras volvió a alcanzar un nivel máximo histórico, al situarse en 50,656 millones de dólares, lo que significó un incremento anual de 17.8 por ciento. Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos crecieron 2.5 por ciento, tasa inferior a la de 7.3 por ciento que registraron las importaciones totales de ese país. En consecuencia, en ese año disminuyó la

¹⁴⁵ BANXICO, Informe anual 2008, pag. 43

¹⁴⁶ Ibidem pag. 44

participación de los productos mexicanos en las importaciones de Estados Unidos. En particular, la participación de los productos mexicanos en las importaciones totales de ese país pasó de 10.8 por ciento en 2007 a 10.3 por ciento en 2008. Ello fue reflejo de reducciones en las participaciones tanto de las exportaciones de petróleo, como de las de productos no petroleros¹⁴⁷.

La economía mundial registró una contracción de 0.6 por ciento durante 2009 (el año previo se expandió 3.0 por ciento). En el primer trimestre la actividad económica extendió la fase recesiva que venía observándose desde finales de 2008, y en los siguientes tres trimestres se dio una recuperación gradual. A lo anterior contribuyó el esfuerzo concertado de políticas macroeconómicas y financieras de varios países, así como la reactivación del comercio mundial. No obstante, la reanudación del crecimiento tuvo lugar a ritmos diferentes entre regiones y países. Las economías avanzadas mostraron una caída considerable en el año en su conjunto, mientras que las economías emergentes se expandieron, exceptuando a la región latinoamericana¹⁴⁸.

El entorno internacional descrito condujo a que, durante 2009, México enfrentara caídas importantes en la demanda por sus exportaciones manufactureras y en otros renglones de ingresos de la cuenta corriente, una fuerte restricción de financiamiento externo y un choque a sus términos de intercambio, al reducirse de manera importante el precio del petróleo de exportación. El efecto de esto último sobre los ingresos por las ventas externas de crudo se vio exacerbado por la tendencia negativa que ha registrado el volumen de exportación de este energético. A su vez, un factor adicional que también contribuyó a acentuar la caída en los niveles de actividad durante el segundo trimestre del año en particular fue el brote de influenza A(H1N1) y sus consecuencias sobre la demanda por diversos servicios. Sin embargo hubo una reactivación de la actividad productiva en el segundo semestre de 2009 consecuencia, en buena medida, del inicio de la fase de recuperación en la economía global y, en particular, en la producción

¹⁴⁷ *Ibidem* pag 45

¹⁴⁸ BANXICO Informe anual 2009, pag. 14

industrial de Estados Unidos. Esto último se tradujo en un repunte de las exportaciones manufactureras del país y, por ende, condujo a que la producción manufacturera retomara una tendencia positiva durante la segunda mitad del año.

CUADRO 8. EXPORTACIONES DE MEXICO POR REGIONES (Millones de dólares)

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
TOTAL	23,504.1	31,678.8	37,865.3	42,879.9	47,671.4	51,542.8	64,999.8	67,055.0	65,033.5	65,768.2	74,073.6	82,554.3	101,323.0	105,160.9	123,077.5	84,948.4	116,042.6
NORTEAMÉRICA	20,659.0	26,912.9	32,282.7	36,859.3	41,465.4	45,787.6	58,613.2	59,616.4	58,442.1	58,670.2	66,162.4	72,946.7	88,292.4	89,651.2	101,301.2	71,895.0	97,316.0
Estados Unidos	19,881.5	25,987.6	31,444.0	35,937.5	40,758.6	44,465.2	57,205.1	58,269.4	57,215.5	57,348.9	65,009.9	71,410.4	86,491.5	87,169.9	98,688.2	69,090.8	92,892.0
Canadá	777.4	925.3	838.7	921.8	706.8	1,322.4	1,408.1	1,347.0	1,226.5	1,321.2	1,152.5	1,536.3	1,800.8	2,481.3	2,613.0	2,804.2	4,424.0
ALADI	648.7	1,523.9	1,674.6	1,885.3	1,773.6	1,062.2	1,235.9	1,528.5	1,352.9	1,051.1	1,565.4	2,106.4	3,063.0	4,052.3	5,414.4	3,509.4	5,468.6
Argentina	113.7	168.7	188.2	273.0	181.5	101.0	121.5	142.4	47.0	61.9	168.4	222.6	340.0	455.3	553.1	377.2	534.3
Bolivia	5.0	8.0	7.1	10.1	13.3	12.1	10.0	9.5	8.2	9.0	16.7	13.4	12.8	17.4	36.0	22.1	36.1
Brasil	109.2	430.0	353.1	376.3	344.9	163.1	254.6	344.1	268.2	257.4	336.6	353.9	446.2	718.9	1,237.5	756.2	1,357.8
Colombia	118.7	179.9	200.2	214.9	244.0	163.7	183.4	264.0	279.1	276.4	311.3	472.8	777.0	1,061.2	1,214.2	940.8	1,351.2
Chile	76.9	205.2	313.4	345.1	358.4	175.0	197.7	209.4	139.3	127.2	168.9	225.4	340.6	437.4	649.4	307.8	745.4
Ecuador	39.9	52.5	64.4	61.8	58.4	27.1	34.2	54.3	71.4	65.7	77.0	114.2	164.6	196.8	199.7	166.3	273.8
Paraguay	3.8	9.4	13.5	10.9	8.7	4.0	3.0	5.7	5.2	2.7	4.0	5.0	10.6	10.1	42.9	28.6	34.7
Perú	38.4	92.3	83.5	99.5	107.8	82.2	78.7	87.3	94.2	80.0	95.7	132.5	182.8	256.4	412.7	211.0	359.9
Uruguay	17.1	24.2	42.0	25.2	23.9	16.1	22.9	20.7	13.5	11.1	16.9	18.7	23.5	33.4	65.2	32.9	70.8
Venezuela	78.2	133.5	214.0	327.9	324.6	210.5	233.4	299.6	366.3	94.3	299.4	464.7	680.2	794.2	895.2	563.2	596.0
Cuba 2/	47.9	220.2	195.3	140.6	108.2	107.5	96.4	91.3	60.4	65.3	70.5	83.1	84.6	71.1	108.5	103.3	108.8
CENTROAMÉRICA	205.4	294.3	390.3	469.7	600.1	554.8	652.3	633.7	622.5	655.5	671.7	813.6	1,170.4	1,269.5	1,798.2	1,124.0	1,516.2
Belize	11.2	9.5	13.9	15.1	15.6	15.1	22.2	19.2	15.7	24.2	23.2	31.2	35.9	38.3	54.3	40.2	38.9
Costa Rica	39.3	58.5	83.3	86.1	111.9	106.0	158.4	145.9	152.2	151.4	153.5	162.0	201.0	247.4	388.0	247.3	336.1
El Salvador	36.6	57.4	68.3	108.3	87.8	116.6	141.9	111.2	124.4	114.3	112.2	152.6	217.7	170.0	346.6	174.7	247.2
Guatemala	86.9	119.4	162.6	185.3	297.8	232.4	228.6	252.8	228.9	233.2	268.5	314.7	361.6	449.8	601.3	415.4	592.0
Honduras	22.0	37.4	39.9	44.3	60.1	53.6	67.9	56.3	61.7	63.0	69.4	88.2	108.7	139.1	209.0	166.2	179.2
Nicaragua	9.3	12.2	22.4	30.6	26.9	31.1	33.4	48.3	39.7	69.4	44.8	64.9	245.5	224.9	199.0	80.2	122.8
UNIÓN EUROPEA	1,040.2	1,431.8	1,535.7	1,655.2	1,567.5	2,342.3	2,232.5	2,402.7	2,059.4	2,563.5	2,612.5	3,249.2	4,346.5	5,132.4	7,577.8	4,128.4	5,414.3
Alemania	160.8	172.8	276.4	287.8	308.5	1,137.0	580.2	730.6	382.9	689.2	733.9	802.4	1,171.6	1,271.4	2,147.7	1,217.4	1,449.8
Austria 1/	4.5	4.0	9.8	10.2	11.5	7.6	21.6	22.4	49.7	6.1	8.8	22.9	23.5	22.1	19.9	11.1	13.5
Bélgica	104.9	229.8	223.8	178.0	117.1	97.3	136.1	197.6	218.3	148.3	180.3	224.0	255.3	364.1	319.1	260.1	332.8
Dinamarca	6.3	7.9	14.4	18.1	21.6	18.5	20.5	16.0	16.0	16.4	18.1	24.0	45.3	50.0	47.5	19.4	66.9
España	297.5	379.1	384.4	414.0	297.7	322.8	587.5	532.8	521.5	619.7	676.9	966.3	1,349.4	1,380.2	2,073.8	751.9	1,449.5
Finlandia 1/	1.9	1.0	1.4	3.6	7.1	2.8	4.9	7.1	7.4	6.7	5.7	29.7	67.0	41.1	185.9	156.1	26.2
Francia	197.9	177.8	178.3	158.1	159.4	122.2	129.9	129.5	123.3	148.8	135.0	161.2	223.0	330.1	207.8	181.0	233.9
Grecia	1.4	19.3	4.9	8.2	10.0	5.5	5.9	5.7	5.2	10.3	8.1	10.3	9.8	13.6	10.0	7.0	7.9
Holanda	62.5	107.4	108.2	176.3	145.3	176.1	154.4	159.0	195.8	318.0	245.5	264.2	432.9	606.7	934.9	603.9	671.7
Irlanda	58.0	13.4	13.4	16.8	11.6	12.9	39.1	76.0	84.6	98.4	60.2	52.3	46.9	53.5	75.2	75.3	93.2
Italia	28.6	88.0	77.7	94.7	75.8	66.5	82.3	97.9	58.5	75.9	104.8	75.3	87.6	173.3	259.6	156.6	218.8
Luxemburgo	0.1	1.2	1.1	0.9	3.8	2.1	2.1	2.5	1.4	1.5	0.4	4.5	0.9	1.4	14.8	0.2	3.8
Portugal	13.3	42.6	21.6	40.4	39.7	28.2	71.5	41.4	40.1	52.7	61.1	136.1	156.6	114.4	107.2	15.2	139.7
Reino Unido	95.0	164.8	188.0	198.8	287.6	239.2	321.5	329.7	306.3	309.7	294.7	410.3	392.4	562.4	871.9	506.0	511.2
Suecia 1/	6.0	14.2	13.1	12.3	25.3	9.6	15.2	10.2	21.4	12.0	28.3	21.9	25.0	41.4	51.0	30.3	25.3

Chipre	0.3	3.3	12.7	3.6	0.9	0.9	1.9	1.1	0.5	0.8	0.4	0.8	3.0	3.2	6.6	3.8	5.4
Estonia	0.0	4.0	1.6	0.0	0.2	0.2	0.0	0.7	0.2	0.1	0.1	0.3	0.5	0.6	3.9	0.6	1.9
Hungría	0.2	0.4	1.1	30.1	38.1	87.9	47.5	22.3	12.5	36.9	30.5	13.2	19.7	28.7	102.1	59.4	66.3
Lituania	0.6	0.0	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3	0.4	0.5	1.0	0.8	3.0	2.7	4.4	22.3
Malta	0.2	0.4	0.8	0.8	0.8	0.7	0.6	1.0	0.1	0.4	0.1	0.7	0.2	16.4	0.9	0.7	0.3
Polonia	0.4	0.3	2.8	2.0	4.2	4.0	7.2	7.8	7.2	5.5	5.0	11.8	16.4	16.7	97.8	27.2	38.5
Eslovenia	0.0	0.0	0.1	0.2	1.3	0.4	1.9	2.5	3.6	1.5	1.0	3.6	0.7	5.2	3.8	1.6	2.8
Letonia	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.4	0.6	1.1	1.8	1.5	2.0	1.8
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	7.4	2.5	4.2	11.6	11.4	15.2	28.8	29.7	33.9	27.2
República Eslovaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	0.0	0.4	0.7	0.4	2.0	2.1	2.5	3.6	3.7
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	60.8	96.5	111.3	58.3	73.0	45.5	80.3	46.9	61.2	62.4	38.5	71.4	56.8	79.9	269.9	193.1	438.7
Islandia	0.1	0.1	0.1	0.1	0.5	0.6	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.9	0.0	0.0
Noruega	5.9	10.8	38.2	14.3	16.9	7.3	15.9	6.4	1.9	5.8	5.8	12.1	15.3	22.0	21.3	21.3	19.7
Suiza	54.8	85.6	73.0	43.9	55.6	37.5	64.3	40.3	59.4	56.5	32.6	59.3	41.4	57.9	247.7	171.7	419.0
NIC'S	83.5	261.9	320.0	389.2	432.1	407.7	363.7	271.0	328.1	241.8	377.5	394.8	655.2	623.0	735.2	475.0	866.4
Corea	14.8	99.9	108.5	96.1	61.7	75.1	117.4	62.1	85.7	58.2	93.8	88.6	173.2	273.3	244.3	149.4	326.6
Taiwán	11.8	52.5	49.6	46.3	47.4	42.4	68.6	65.6	87.5	73.5	82.9	55.6	303.0	112.4	174.6	44.0	97.4
Hong Kong	35.6	78.3	85.2	83.4	91.3	83.4	91.1	65.2	60.3	47.7	82.2	68.0	82.2	124.8	167.3	152.7	172.7
Singapur	21.2	31.2	76.7	163.4	231.7	206.9	86.7	78.0	94.7	62.4	118.6	182.7	96.9	112.5	149.0	129.0	269.7
JAPÓN	397.9	449.7	472.0	409.3	232.3	258.7	467.1	468.9	613.8	501.7	460.8	587.8	604.0	691.4	923.4	615.2	771.5
PANAMÁ	48.1	109.3	86.2	96.1	118.4	95.0	100.6	103.4	130.1	125.4	137.5	216.8	228.6	315.7	308.4	296.4	316.7
CHINA	16.8	64.3	79.0	59.1	70.6	78.6	105.3	150.8	235.6	421.7	463.5	425.4	598.8	695.5	859.3	862.9	1,416.2
ISRAEL	2.0	3.4	6.1	9.7	9.0	11.1	19.8	6.9	16.7	18.1	20.1	23.8	53.5	63.4	148.9	44.2	49.8
RESTO DEL MUNDO	341.7	530.7	907.4	988.7	1,329.4	899.3	1,129.1	1,825.8	1,171.0	1,456.7	1,563.6	1,718.4	2,253.8	2,586.5	3,741.0	1,804.9	2,468.0

FUENTE: Pag. Web de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México. Subsecretaría de Comercio Exterior. Exportaciones totales de México Enero – Julio http://www.economia-nci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_ae.htm

3.1.4. DESTINO.

Con la incorporación de México al GATT se dio su liberalización comercial trayendo consigo la diversificación de sus mercados, impulsándolo a la firma de tratados de libre comercio a fin de tener mayor competencia en el comercio internacional. En los últimos años México ha sido el mayor suscriptor de tratados comerciales, sin embargo como observamos en el cuadro anterior, sigue enfocándose en América del norte, siendo sus principales socios Estados Unidos y Canadá por ser miembros del TLCAN.

A continuación mencionaremos algunos de los destinos de los productos mexicanos, señalando que gracias a los tratados firmados es como se ha podido ampliar las exportaciones de productos a diferentes regiones del mundo.

UNIÓN EUROPEA

Convenio comercial que entró en vigor a mediados de 2000, y sin duda es una de las grandes oportunidades de nuestro país. La Unión Europea representa la primera potencia comercial en el marco internacional, concentrando alrededor de la quinta parte del comercio mundial.

Ya es un hecho que la Unión Europea sea el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa para nuestro país. Es importante señalar que el acuerdo comercial con la Unión Europea representará 95% de las exportaciones mexicanas con goce de tratamiento preferencial, lo que redundará en la generación de más y mejores empleos, aumento de inversiones y la apertura de nuevas oportunidades y alianzas estratégicas para las empresas mexicanas.

AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

América del Norte se ha convertido en la región de mayor importancia económica y comercial para México. El TLC, en vigor a partir del 1 de enero de 1994, permite aprovechar la complementariedad existente entre las economías de Estados

Unidos, Canadá y nuestro país, tanto en la dotación de recursos como en los procesos productivos, incrementando la competitividad de la región. Promueve una nueva cultura empresarial de calidad y competitividad internacional; asimismo, es un catalizador de iniciativas de liberalización comercial mundial. En 1995 se firmó un acuerdo para iniciar negociaciones de adhesión con Chile.

Después de la entrada en vigor del TLC, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos, y México en el tercer socio comercial de Canadá, sólo después de Estados Unidos y Japón.

El comercio bilateral entre Estados Unidos y México se ha duplicado a partir de la vigencia del TLC; México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos.

TRIANGULO DEL NORTE (EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS)

El Tratado de Libre Comercio de México con el Triángulo del Norte representa la apertura del principal mercado de exportación en la región de América Latina; pues actualmente recibe 20% de las exportaciones mexicanas. Su ámbito de aplicación es entre México y el Triángulo del Norte y no entre los países que constituyen dicho triángulo.

Es importante mencionar que quedan sin efecto los Acuerdos de Alcance Parcial signados por las partes a partir del 1º de enero de 2001; no obstante, se aplica un plazo de 30 días posteriores a la fecha respectiva, a los certificados de origen expedidos conforme a los AAP, mismos que deberán haber sido llenados con anterioridad, encontrarse vigentes y hacerse valer hasta por el plazo señalado.

COSTA RICA

El Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y México es el primero, en su género, que se formaliza hacia el libre intercambio entre México y Centroamérica,

entró en vigor el 10 de enero de 1995. El capítulo de normas técnicas constituye el acuerdo más avanzado suscrito por América Latina debido a su cobertura, aspectos administrativos y tratamiento detallado de aspectos como etiquetado, información al consumidor y salud en general.

NICARAGUA

El Tratado de Libre Comercio entre Nicaragua y México entró en vigor el 1° de julio de 1998, mismo que dejó sin efectos al acuerdo de alcance parcial suscrito entre México y Nicaragua en el marco de ALADI, terminando su vigencia el 30 de junio de 1998.

G3 (COLOMBIA, VENEZUELA)

Tratado de Libre Comercio que entró en vigor el 10 de enero de 1995. El proceso de interrelación comercial entre los tres países miembros tardará varios años para consolidarse completamente; la total desgravación arancelaria se desarrollará durante un periodo de 10 años, con excepción en textiles, petroquímica y agrícola.

México acordó con Venezuela acelerar la desgravación arancelaria para un paquete de fracciones que entró en vigor el 10 de julio de 1997, en el que se encuentran productos como: plomo refinado, aleaciones de plomo, aleaciones de zinc, partes de máquinas para lavar ropa, óxido de magnesio, magnesia electrofundida y sulfato de disodio; asimismo, una desgravación gradual, quedando libre de arancel todo el universo de productos, a partir del 10 de julio de 2004.

Respecto a Colombia, a partir del 10 de enero de 1995, aproximadamente, están libres de arancel 40% de las exportaciones mexicanas y 63% de las exportaciones colombianas.

Actualmente este tratado sufrió la modificación de la salida de Venezuela por cuestiones políticas, lo que lleva a tener como socio comercial únicamente a Colombia.

BOLIVIA

Tratado que ofrece certidumbre a los sectores económicos, permitiendo promover el comercio de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y facilitando los flujos de inversión. A partir de su vigencia quedaron libres de arancel 97% de las exportaciones mexicanas.

Asimismo, a partir del 10 de marzo de 1998, de manera recíproca, se eliminaron aranceles de productos clasificados en tres subpartidas, entre ellos diversos productos de interés para nuestro país, como: productos químicos, manufacturas de plástico, textiles y sellos galvanizados.

URUGUAY

Acuerdo de Complementación Económica que entró en vigor el 1º de junio de 1986, el cual considera la situación de Uruguay como país de desarrollo intermedio, correspondiéndole un tratamiento excepcional más favorable que a miembros restantes de la ALADI. Sin embargo, si bien se trata de un acuerdo de alcance parcial, su profundidad lo hace equiparable a un acuerdo de libre comercio.

ARGENTINA

México y Argentina han suscrito el Decimoprimer Protocolo Adicional del Acuerdo de Complementación Económica N° 6, en el marco del Tratado de Montevideo de 1980, restableciéndose la vigencia de dicho acuerdo, a partir del 9 de octubre de 1998 y hasta el 31 de diciembre de 2001. El restablecimiento de la vigencia de este acuerdo permite la continuación de un instrumento para regular y desarrollar sus corrientes comerciales y sentar las bases para retomar las negociaciones de un acuerdo más amplio entre México y MERCOSUR.

BRASIL

El Acuerdo de Complementación Económica surge con la necesidad de fortalecer el proceso de integración de América Latina, a fin de alcanzar los objetivos previstos en el Tratado de Montevideo 1980, mediante la concertación de acuerdos abiertos a la participación de los demás países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y que permitirá el desarrollo del comercio entre las dos economías más grandes de América Latina.

El universo de los productos que fueron negociados en el Acuerdo cubre una parte sustancial del comercio bilateral que, en 2001, alcanzó 2 mil 700 millones de dólares.

El marco del Acuerdo ofrece a los agentes económicos reglas claras y previsibles para el desarrollo del comercio y la inversión a fin de propiciar su activa participación en las relaciones económicas y comerciales entre los dos países.

El ACE incluye disciplinas en materia de origen, normas técnicas y sanitarias, salvaguardias, prácticas desleales de comercio internacional y solución controversias, que darán mayor certidumbre a los flujos de comercio.

Con la existencia de este Acuerdo, México completa la red de instrumentos de esta naturaleza con los países miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), sentando las bases para futuras negociaciones de un acuerdo más amplio entre ese bloque subregional y México.

ISRAEL

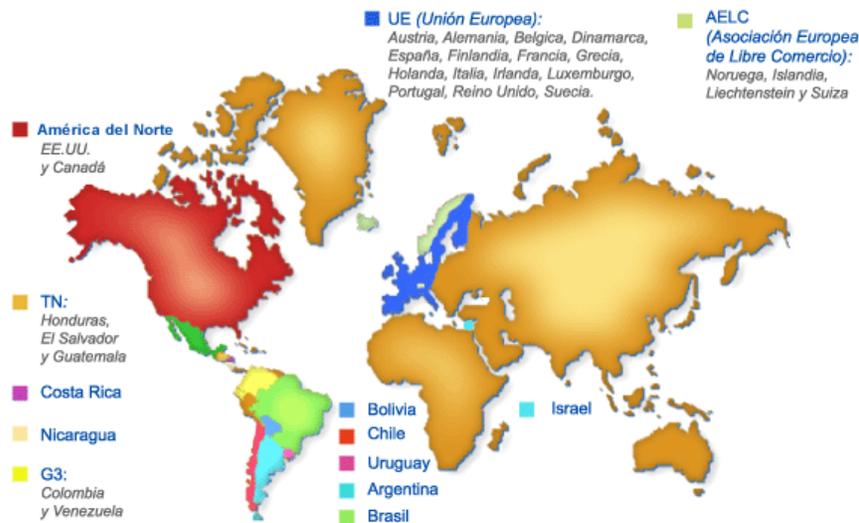
El 10 de abril de 2000 se firmó en la ciudad de México el Tratado de Libre Comercio con Israel, nación que ocupa el primer lugar como inversionista del Medio Oriente en nuestro país, concentrándose principalmente en el sector comercial, seguido de la industria manufacturera y el sector de servicios. Dicho país representa un mercado potencial importante para México; asimismo, cuenta con acceso preferencial a Estados Unidos y Canadá.

AELC (ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO: NORUEGA ISLANDIA, LIECHTENSTENIN Y SUIZA)

La estructura básica de este capítulo, se basa en los principios de trato nacional, denegación de beneficios e impugnación. En lo que se refiere a los procedimientos de compra y rectificaciones o modificaciones a las listas de entidades cubiertas por este capítulo, México aplicará los procedimientos establecidos en el TLCAN y los miembros del AELC aplicaran aquellos sobre Contratación Pública (GPA) de la OMC. En este capítulo, las Partes reafirmaron sus obligaciones establecidas en diversas convenciones y tratados internacionales, de conformidad con sus legislaciones vigentes en materia de propiedad intelectual. Así mismo, establecieron un mecanismo de consultas sobre asuntos relativos a la propiedad intelectual.

CUADRO 9. ALGUNOS TRATADOS SUSCRITOS POR MÉXICO.

PAÍS	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR
Unión Europea	01 de enero de 2000
América del Norte (TLCAN)	01 de enero de 1994
Costa Rica	01 de enero de 1995
Nicaragua	01 de julio de 1998
G – 3	01 de enero de 1995
Bolivia	01 de enero de 1995
Uruguay	01 de enero de 1999
Israel	01 de enero de 2000
AELC	01 de enero de 2001



Fuente: Pagina web de la Secretaria de Economía. Tratados y Acuerdos.
http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Tratados_Acuerdos

3.2 IMPORTACIONES

La importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. Esta operación puede recaer en distintos tipos de objetos transportables y se materializa al momento de pasar la línea aduanera (territorio aduanero) e introducirla a consumo al interior del país¹⁴⁹.

Según su destino o función, se distinguen las importaciones definitivas y las temporales, conocidas también como de “perfeccionamiento industrial” o de régimen suspensivo¹⁵⁰. Las importaciones definitivas según la ley aduanera en su artículo 96 señala textualmente “se entiende por régimen de importación definitiva la entrada de mercancía de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado. Por otra parte, la importación temporal consiste en la entrada al país de mercancías para permanecer en el por tiempo limitado y con una finalidad específica, pudiendo destinarse a la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación, siempre que retornen al

¹⁴⁹ WITKER, Jorge y HRNÁNDEZ Laura. Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. P. 303

¹⁵⁰ Varios autores, Tratado de derecho comunitario europeo, Madrid, Civitas, 1986. p. 35.

extranjero después de cumplir con su finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la importación.

La naturaleza de las importaciones de mercancías es clásica de un país en proceso de desarrollo, pues estamos precisados a realizar fuertes erogaciones por concepto de importaciones de maquinaria, equipos, refacciones, ciertas materias primas para la industria, que se producen en los países desarrollados y cuyos precios son crecientes. Son los bienes de capital los que mas pesan sobre el total de las importaciones.

3.2.1. PRODUCTOS QUE MEXICO IMPORTA

Con el cambio que se dio en la economía mexicana de ser cerrada y enfocarse en la sustitución de importaciones, a convertirse en abierta y liberal promoviendo las exportaciones, podemos darnos cuenta que también han aumentado las importaciones de productos provenientes de otros países, siendo América del norte el principal importador, con el 56.26% del total de las importaciones, gracias a la firma del TLCAN.

A continuación se presenta un cuadro con los principales productos que se importan por sectores, mostrando el porcentaje con relación al total de las importaciones realizadas por nuestro país.

CUADRO 10. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS

SECTOR	PRODUCTOS
AGRICULTURA Y SIVICULTURA	Bulbos y tubérculos, esquejes e injertos, flores y capullos para adornos, papa, tomate, ajo, cebolla, lechuga, escarola, achicorias, hortalizas, frijol, frutas, almendras, nueces, pistaches, manzanas, uvas, peras, membrillos, chabacanos, cerezas, duraznos, frambuesas, fresas, café, pimienta, canela, arroz, trigo, maíz, morcajo, habas, cacahuete, semillas de nabo, semillas de girasol, cacao, y algodón.

GANADERIA, ÁPICULTURA Y PESCA	Bovinos, Porcinos, ovinos, y aves de corral.
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	Azufre, arcilla, arenas naturales, tierras y piedras, fosfatos, carbonato, minerales metalíferos, petróleo, perlas, piedras, y metales preciosos, diamantes, oro, plata, cobre, níquel, aluminio, plomo, y zinc.
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	Carne de bovino fresca o refrigerada, carne de bovino congelada, carne de porcino, carnes y despojos de aves de corral, carnes y despojos preservados, pescado fresco o refrigerado, pescado congelado, filete de pescado, pescado en conserva, camarón congelado, textiles, insecticidas, cemento, plásticos y sus manufacturas, caucho, neumáticos, pieles, cueros, maletas, estuches, fundas, madera, carbón vegetal, libros, seda, lana, filamentos sintéticos o artificiales, fibras sintéticas, alfombras, prendas de vestir, mantas, ropa de cama, tapicería, calzado, sombreros, paraguas, productos cerámicos, máquinas de coser, vehículos, material para vías férreas, locomotoras, vehículos terrestres, autopartes, motocicletas, remolques, aeronaves y sus partes, barcos, instrumentos y aparatos de óptica y médicos.

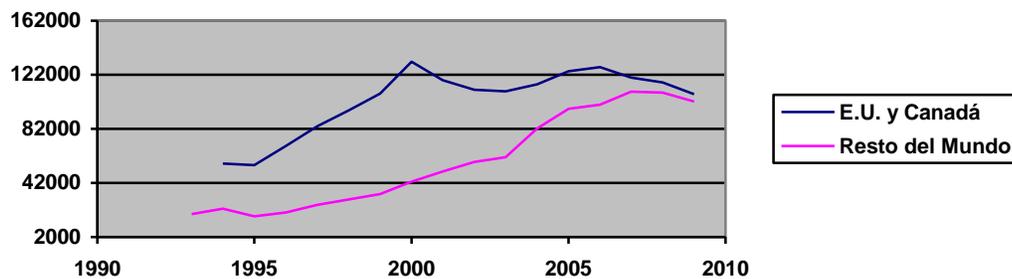
Fuente: Elaboración propia con datos de las importaciones totales proporcionadas por el Banco de México. 1994-2009

3.2.2 VALOR DE LAS IMPORTACIONES

De la misma forma que el TLCAN contribuyó en las exportaciones, también éste propició una expansión de las importaciones mexicanas de mercancías provenientes de Estados Unidos y Canadá, puesto que de 1993, año anterior a la

entrada en vigor del TLC, a 1996 las importaciones mexicanas de mercancías de esos dos países aumentaron en 21,669 millones de dólares, mientras que las del resto del mundo lo hicieron en 2,434 millones de dólares.¹⁵¹ La gráfica 3 muestra como tales importaciones crecieron más rápidamente que las adquisiciones de mercancías que México realizó del resto del mundo. Asimismo, en 1997 México se convirtió en el segundo destino de importancia de las exportaciones norteamericanas, desplazando a Japón.

GRAFICA 3
IMPORTACIONES DE MÉXICO PROVENIENTES DE ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ Y DEL RESTO DEL MUNDO



Fuente: Banco de México, Informe: Información revisada de comercio exterior Agosto 2010

En 1997 las importaciones de nuestro país provenientes de los Estados Unidos sumaron 82,001 millones de dólares, lo que significó un aumento de 21.4% con relación al año previo que fue de 67,536 millones de dólares. Con respecto a Canadá las importaciones aumentaron en este mismo año a una tasa anual de 12.8%, puesto que pasaron de ser 1,744 millones de dólares en 1996, a 1,968 millones de dólares en 1997¹⁵².

En 1998 las importaciones de nuestro país provenientes de los Estados Unidos ascendieron a 93,095 millones de dólares, monto 13.5 % superior al observado un año anterior, mientras que las importaciones de procedencia canadiense fue de 2,292 millones de dólares, 16.5% superior a la de 1997.¹⁵³ En general, las

¹⁵¹ BANXICO. Informe anual 1996. p. 44

¹⁵² BANXICO. Informe anual 1997. p. 59

¹⁵³ BANXICO. Informe anual 1998. p. 195

importaciones de mercancías provenientes de esos dos países a partir de 1998 siguieron ascendiendo, de 108,216.2 millones de dólares en ese mismo año, a 124,569 millones de dólares en 2005¹⁵⁴.

Con respecto al valor de la importaciones de México con el resto de los países de América Latina (ver cuadro 11), tenemos que en 1999, las ventas de productos chilenos a nuestro país aumentaron 197% respecto a 1944, al sumar más de 683 millones de dólares, manteniéndose un crecimiento de las importaciones chilenas hasta 2005, debido primordialmente a la demanda de productos como lo son el cobre, maderas, uvas y automóviles¹⁵⁵.

En 2002¹⁵⁶, el comercio bilateral entre México y Venezuela alcanzó 1,118.80 millones de dólares, 137.5% más que en el periodo de 1994. Las importaciones mexicanas de productos venezolanos también aumentaron considerablemente, ya que de 297.4 millones de dólares en 1994, sumaron 783.3 millones de dólares en 2005.

Por otra parte, las importaciones que se hicieron de Colombia fueron de 220.4 millones de dólares en 1999, 82.1% más que en el periodo de 1994; y hasta el 2005 siguieron incrementando, llegando a 675.1 millones de dólares en ése mismo año.

Las importaciones mexicanas procedentes de Costa Rica tuvieron un notable incremento, de 27.6 millones de dólares a 879.8 millones de dólares, en el periodo comprendido de 1994 a 2005, debido sobre todo a la gran demanda de productos bovinos de esta región, así como productos naturales, sin olvidar los componentes e insumos por la industria maquiladora, principalmente en componentes electrónicos, debido al establecimiento de la empresa INTEL.

Las compras mexicanas de productos bolivianos sumaron 29.9 millones de dólares, cifra mayor a la registrada en 1994. Sin embargo, a lo largo de este periodos se fueron dando varios altibajos.

¹⁵⁴ BANXICO. Informe anual 2005. p. 160

¹⁵⁵ Ibídem

¹⁵⁶ BANXICO. Informe anual 2002. p. 82

Las importaciones de productos provenientes del Triángulo del Norte ascendieron 261.5% en el periodo de 1994 a 2005. En el primero, se registraron 106.4 millones de dólares, mientras que en el segundo fueron 384.7 millones de dólares.

En 2005, el valor de los bienes exportados de la Unión Europea a nuestro país correspondió a 25,756.7 millones de dólares, es decir, 182.5% más que en 1994 (ver cuadro 11). Asimismo, la Asociación Europea de Libre Comercio exportó a México en este último año 530.4 millones de dólares, aumentando esta cifra a 1,238 millones de dólares (ver cuadro 11).

Las importaciones realizadas por México provenientes de los NIC´S, sumaron un total de 13,345 millones de dólares, cifra superior a la de 1994, la cual correspondió a 2,815 millones de dólares.

Durante 2006 hubo un mayor crecimiento de las importaciones de mercancías que el registrado en 2005. Ello reflejó el crecimiento más elevado del producto y de la demanda agregada en 2006 que lo alcanzado el año previo. La expansión de las importaciones comprendió a los tres renglones que las conforman (bienes intermedios, de capital y de consumo), destacando el repunte que presentaron las adquisiciones en el exterior de bienes de capital¹⁵⁷. Asimismo se observó una recuperación de la participación de los productos mexicanos en el mercado de Estados Unidos, luego de que ésta había disminuido en los tres años previos¹⁵⁸.

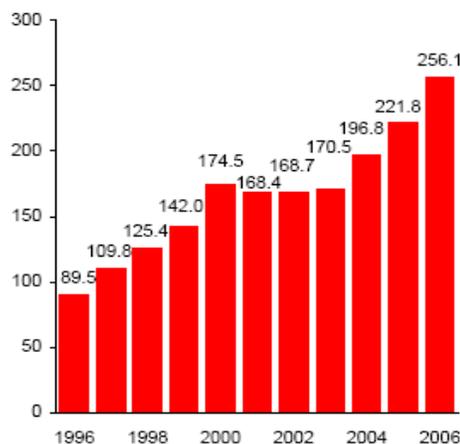
El importante dinamismo que mostraron en 2006 el producto y la demanda agregada implicaron que aumentara la demanda por importaciones de mercancías. En efecto, ese año tales adquisiciones en el exterior crecieron 15.5 por ciento, tasa que superó a la de 2005 (12.7 por ciento, ver grafica 4). Tal evolución se originó de incrementos en los tres tipos de bien en que se clasifican: bienes de consumo (17.3 por ciento); bienes intermedios (15 por ciento); y bienes de capital (16.4 por ciento).

¹⁵⁷ BANXICO, Informe anual 2006, p. 34

¹⁵⁸ Ibidem

GRAFICA 4

b) Importaciones
Miles de millones de dólares



Fuente: Informe anual 2006 del Banco de México

Las importaciones de mercancías presentaron en 2007 un crecimiento importante, pero menor que el registrado en 2006. Tal evolución respondió a la desaceleración que observaron en el año tanto el producto como la demanda agregada. Dicho aumento de las importaciones comprendió a los tres renglones que las conforman (bienes intermedios, de capital y de consumo). En este año, destacó el elevado valor de las importaciones de gasolina, mismas que en el año que se reporta fueron equivalentes a 26 por ciento del valor de las exportaciones de petróleo crudo¹⁵⁹.

Las importaciones de mercancías registraron en 2007 un incremento de 10.5 por ciento (15.4 por ciento en 2006), que reflejó alzas en los tres tipos de bien en que se clasifican: bienes de consumo (16.7 por ciento), bienes intermedios (8.8 por ciento) y bienes de capital (13.4 por ciento). Cabe mencionar que el crecimiento de las importaciones se vio influido al alza por las correspondientes a productos petroleros, que aumentaron 28.3 por ciento, en tanto que el resto de las importaciones se expandieron a una tasa de 9 por ciento.

Las importaciones de mercancías mantuvieron en 2008 una tasa de crecimiento importante, aunque ligeramente menor a la observada el año previo. Destaca, sin embargo, que el debilitamiento de la demanda agregada en el último trimestre

¹⁵⁹ BANXICO, Informe anual 2007, p. 28-30

condujo a que las importaciones de bienes de consumo e intermedias se redujeran, en tanto que las de bienes de capital atenuaran su ritmo de crecimiento a finales del año¹⁶⁰.

El valor de las importaciones de mercancías registró en 2008 un crecimiento anual de 9.5 por ciento. En dicho año, el aumento de las adquisiciones en el exterior fue influido por el incremento que presentaron las importaciones petroleras (41.3 por ciento), que en parte reflejó los elevados precios internacionales de esos productos que prevalecieron durante buena parte del año. Al excluir tales importaciones, las restantes adquisiciones de mercancías en el exterior aumentaron 6.3 por ciento (8.6 por ciento en 2007), en congruencia con la pérdida de dinamismo que registró la demanda agregada. De hecho, en el cuarto trimestre de 2008 las importaciones de mercancías mostraron una caída de 6.4 por ciento a tasa anual (-7.4 por ciento las no petroleras). Por tipo de bien, las importaciones de bienes de consumo aumentaron 11.3 por ciento (0.04 por ciento las no petroleras), en tanto que las de bienes intermedios se incrementaron en 7.9 por ciento (5.5 por ciento las de insumos no petroleros). Las de bienes de capital, por su parte, lo hicieron en 16.4 por ciento¹⁶¹.

Durante el 2009 hubo una reducción significativa de las importaciones de bienes y servicios, la cual a su vez reflejó tanto la contracción que mostró la demanda interna, como la reducción de las importaciones de insumos utilizados para la producción de bienes de exportación. Posteriormente, la recuperación que exhibieron en el segundo semestre de 2009 tanto las exportaciones y la actividad productiva, como en menor grado los niveles de gasto interno, se reflejó en mayores importaciones de mercancías¹⁶².

¹⁶⁰ Ibidem

¹⁶¹ BANXICO, Informe Anual 2008, p. 43-45

¹⁶² BANXICO, Informe Anual, 2009 p. 29

CUADRO 11
IMPORTACIONES DE MEXICO POR REGIONES
Millones de dólares

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
TOTAL	30,754.5	29,195.8	34,496.0	41,216.3	50,013.7	53,413.5	67,129.7	70,635.5	67,580.3	67,233.5	75,203.3	85,055.4	100,416.2	109,318.5	127,186.9	85,949.1	115,612.7
NORTEAMÉRICA	21,973.1	21,679.2	26,934.1	31,465.7	38,162.9	40,894.8	51,360.5	52,242.2	45,110.5	43,994.3	47,111.5	48,946.6	55,917.6	58,439.8	68,319.0	43,794.1	60,668.4
Estados Unidos	21,403.8	21,114.9	26,270.1	30,687.6	37,278.5	39,869.8	49,834.7	50,693.3	43,304.9	42,362.9	45,292.2	46,661.9	53,083.2	55,381.1	64,442.2	41,165.9	57,313.9
Canadá	569.3	564.3	663.9	778.1	884.5	1,025.0	1,525.9	1,548.9	1,805.6	1,631.5	1,819.2	2,284.7	2,834.5	3,058.6	3,876.8	2,628.3	3,354.4
ALADI	1,011.1	683.0	603.7	859.4	1,036.4	931.4	1,503.2	1,805.0	2,040.7	2,485.8	3,010.8	4,129.9	4,926.0	4,848.0	4,951.9	3,172.9	3,776.1
Argentina	116.1	78.1	96.1	98.3	104.5	54.9	89.2	126.9	256.3	356.8	324.0	524.6	721.9	651.5	573.3	471.3	444.2
Bolivia	7.7	3.6	2.4	4.3	4.1	2.0	4.9	5.8	9.2	13.4	12.9	12.1	17.2	20.7	20.8	15.4	15.1
Brasil	508.3	279.2	248.6	330.8	413.5	345.6	663.2	786.8	919.8	1,201.0	1,399.5	1,999.6	2,226.5	2,129.9	2,011.1	1,405.0	1,653.2
Colombia	37.6	41.3	30.4	41.4	55.9	65.8	112.6	102.8	130.5	176.9	235.4	283.5	328.5	277.0	432.3	234.2	283.5
Chile	102.5	74.4	70.8	140.6	225.6	250.3	318.9	393.1	429.0	454.7	548.0	677.9	940.5	991.6	1,141.0	617.6	750.1
Ecuador	30.3	38.4	28.0	13.1	25.8	21.2	29.2	59.9	13.5	14.5	27.9	60.8	31.3	52.3	49.4	42.4	44.5
Paraguay	2.1	2.1	1.2	0.8	0.6	1.1	0.6	0.2	0.6	0.9	13.5	2.5	5.1	3.1	4.0	4.1	19.0
Perú	77.0	42.0	32.8	40.8	39.2	58.4	65.9	66.7	55.6	42.9	87.3	152.4	144.7	180.4	219.9	102.1	121.2
Uruguay	28.3	6.5	16.2	17.5	13.9	10.3	29.3	36.7	32.6	30.8	46.2	77.4	106.1	120.8	136.8	109.2	105.9
Venezuela	98.4	114.8	70.8	163.7	142.7	115.1	179.9	212.7	183.7	187.4	308.4	328.2	394.8	414.8	357.6	168.7	331.2
Cuba 2/	2.8	2.5	6.6	8.1	10.6	6.7	9.6	13.4	9.9	6.7	7.7	10.7	9.3	5.9	5.8	2.8	8.2
CENTROAMÉRICA	55.2	25.9	58.0	75.9	77.8	112.4	126.5	119.0	191.1	321.3	425.2	531.4	551.1	578.3	722.8	503.6	1,038.6
Belice	2.1	1.0	0.7	0.7	0.7	0.5	1.0	0.5	0.6	1.9	2.2	4.0	4.1	2.8	5.7	4.6	3.7
Costa Rica	10.6	3.0	19.6	28.9	23.8	67.1	69.0	58.1	117.4	224.8	275.3	315.6	309.7	294.6	320.4	242.8	629.1
El Salvador	7.8	3.2	5.7	9.0	10.9	7.8	6.4	9.8	14.2	16.8	16.9	24.0	25.4	28.9	30.2	26.3	39.6
Guatemala	28.6	14.3	23.3	29.3	28.9	25.4	34.5	33.8	41.1	46.3	92.3	82.2	135.9	155.0	214.0	127.3	217.7
Honduras	1.1	1.2	3.0	2.5	5.1	3.3	4.2	3.8	6.0	17.6	14.3	37.8	46.9	63.6	98.3	68.6	102.0
Nicaragua	5.0	3.3	5.6	5.5	8.3	8.4	11.4	12.9	11.8	13.8	24.2	67.8	29.2	33.4	54.2	34.0	46.5
UNIÓN EUROPEA	3,592.5	2,961.8	2,970.6	3,842.2	4,769.4	5,150.9	5,776.9	6,858.0	6,710.0	7,291.1	8,031.1	9,679.4	11,470.8	12,962.3	15,565.2	10,281.1	12,418.5
Alemania	1,213.1	1,150.4	1,218.2	1,502.0	1,871.6	2,083.9	2,263.3	2,600.7	2,423.5	2,498.7	2,791.0	3,257.4	3,820.9	4,216.3	5,166.7	3,480.5	4,341.0
Austria 1/	53.0	39.1	42.3	46.2	82.3	68.2	72.2	85.9	68.1	93.5	128.1	172.2	212.7	243.6	318.1	194.9	231.7
Bélgica	130.8	103.9	98.0	122.9	161.3	127.1	165.5	282.6	208.0	245.0	247.5	332.2	344.7	285.6	334.0	240.6	324.5

Dinamarca	61.2	35.2	25.8	36.2	43.6	48.0	56.0	64.6	68.2	74.9	81.3	77.7	99.8	118.7	150.1	127.1	165.0
España	603.1	339.8	240.4	352.6	471.3	507.2	546.1	656.1	829.7	874.0	987.8	1,240.1	1,488.7	1,516.7	1,721.4	1,180.3	1,214.9
Finlandia 1/	25.5	24.3	34.1	43.0	49.4	62.3	71.6	107.6	57.3	92.4	86.9	132.6	126.8	165.0	194.1	124.5	143.8
Francia	572.9	428.1	403.2	443.3	586.7	553.2	624.4	633.4	674.5	792.3	860.4	1,018.9	1,023.4	1,138.9	1,510.9	951.3	1,216.5
Grecia	10.7	6.9	1.6	12.6	4.0	4.4	8.9	10.6	14.2	10.5	13.0	15.9	15.4	51.9	117.0	19.9	30.5
Holanda	88.0	98.9	88.3	104.9	139.4	125.2	143.5	206.2	211.1	182.9	267.3	307.2	523.5	760.8	1,258.8	682.6	1,147.3
Irlanda	44.7	49.8	91.9	94.5	104.3	119.9	144.7	213.5	260.2	321.8	254.4	295.3	353.1	361.6	440.4	310.5	304.1
Italia	367.2	350.0	377.8	522.8	606.1	679.6	686.2	788.6	854.8	1,066.3	1,055.2	1,321.9	1,603.9	2,221.7	2,054.1	1,247.0	1,482.8
Luxemburgo	3.4	3.4	3.3	6.6	6.0	3.8	4.4	4.6	7.4	7.9	15.5	19.1	27.3	45.4	35.5	17.2	30.4
Portugal	6.5	9.1	8.6	12.7	15.7	20.1	18.3	51.3	32.6	45.8	91.1	115.7	162.2	128.9	179.6	108.2	129.1
Reino Unido	286.5	226.1	239.1	351.5	435.9	420.8	458.6	538.5	584.0	464.9	490.7	644.4	829.9	919.2	1,157.2	821.8	744.3
Suecia 1/	107.3	83.9	79.1	148.2	141.1	261.3	420.7	450.5	201.6	278.7	316.3	316.2	404.3	353.2	387.2	333.1	345.4
Chipre	0.2	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	1.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1
Estonia	0.2	1.4	0.2	5.3	0.6	1.3	3.4	1.9	0.8	6.3	0.8	5.7	15.8	1.9	13.8	25.1	9.8
Hungría	2.6	2.9	9.1	26.1	25.9	42.5	30.4	42.5	81.5	29.1	50.6	105.1	86.9	110.5	124.5	103.1	139.4
Lituania	0.7	0.2	0.0	0.1	8.3	0.1	0.1	0.9	6.7	0.9	2.1	5.3	4.7	6.3	8.4	6.3	11.2
Malta	0.0	0.4	1.7	0.9	5.5	3.9	10.2	45.3	43.0	116.7	175.3	104.9	79.9	50.2	44.3	38.5	47.0
Polonia	14.8	7.4	4.1	8.3	8.3	11.1	15.6	38.2	37.2	28.4	36.2	52.0	83.8	86.9	107.8	99.0	118.6
Eslovenia	0.0	0.5	3.7	1.5	1.7	6.9	3.8	5.0	5.7	8.3	20.3	17.2	22.9	21.9	30.1	20.2	33.7
Letonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	4.7	0.1	0.5	0.8	0.6	0.5	1.0	2.5
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	13.6	21.1	32.1	37.1	38.5	95.4	107.1	129.5	167.4	118.7	173.1
República Eslovaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	14.2	8.3	7.7	9.5	20.8	26.4	32.2	27.0	43.1	29.5	31.6
ASOCIACIÓN EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	229.2	169.5	182.1	233.1	251.3	306.9	287.0	388.9	320.7	362.8	413.0	515.6	508.9	555.4	656.0	511.9	590.5
Islandia	0.0	0.2	0.3	1.3	0.6	0.3	0.2	0.4	0.3	4.4	0.4	1.5	1.9	3.2	3.6	4.0	0.7
Noruega	16.0	8.1	10.5	21.3	27.7	13.4	21.9	79.8	24.6	24.1	37.7	99.7	82.1	56.2	86.3	71.9	68.1
Suiza	213.2	161.2	171.3	210.5	223.0	293.2	264.9	308.6	295.8	334.3	375.0	414.4	424.9	496.0	566.1	435.9	521.7
NIC'S	1,017.9	862.8	928.6	1,226.2	1,630.5	1,899.1	2,456.3	2,557.3	3,943.7	3,330.5	3,987.6	5,144.5	6,526.5	7,745.0	9,182.8	6,478.2	7,818.2
Corea	427.6	379.5	395.5	645.0	799.7	1,071.6	1,376.2	1,422.4	1,641.9	1,569.0	1,962.2	2,453.2	3,631.6	4,529.2	5,552.9	4,117.5	4,947.7
Taiwán	365.9	300.8	331.7	368.1	579.9	564.5	749.3	736.0	1,640.6	1,054.7	1,069.2	1,576.0	1,901.8	2,251.9	2,651.9	1,787.9	2,151.8
Hong Kong	121.8	70.5	46.3	58.2	65.8	64.7	117.6	129.3	173.3	183.1	126.5	173.6	210.7	209.2	250.6	111.0	124.4

Singapur	102.6	112.0	155.2	154.9	185.1	198.3	213.2	269.6	487.9	523.7	829.7	941.8	782.4	754.7	727.5	461.9	594.2
JAPÓN	1,865.5	1,822.5	1,736.9	1,748.1	1,807.8	1,890.3	2,441.6	2,764.9	3,959.6	3,024.1	3,558.0	4,577.0	5,772.7	6,414.1	6,439.2	4,208.8	5,818.0
PANAMÁ	13.5	4.4	3.3	8.1	3.8	2.6	43.3	15.4	10.4	4.6	11.5	6.9	7.1	30.3	12.2	19.3	5.3
CHINA	159.6	185.1	264.8	400.2	599.2	625.3	941.9	1,230.8	2,148.1	3,084.9	5,139.3	6,153.5	8,628.0	10,691.8	13,513.6	11,470.7	15,831.5
ISRAEL	29.3	20.2	31.4	43.6	49.0	61.3	113.7	105.7	101.8	147.5	157.6	163.4	165.4	177.3	192.2	166.4	194.6
RESTO DEL MUNDO	807.7	781.5	782.5	1,313.9	1,625.8	1,538.6	2,078.8	2,548.5	3,043.7	3,186.6	3,357.8	5,207.2	5,941.9	6,876.4	7,632.0	5,342.0	7,453.2

FUENTE: Pag. Web de la Secretaría de Economía con datos del Banco de México. Subsecretaría de Comercio Exterior. Exportaciones totales de México Enero – Julio http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_ae.htm

3.2.3 ORIGEN

Gracias a la liberalización comercial se dio la diversificación de los mercados de México, impulsándolo a la firma de tratados de libre comercio a fin de tener mayor competencia en el comercio internacional. No obstante, en los últimos años se ha visto un incremento de sus importaciones, consecuencia de ser uno de los mayores suscriptores de tratados comerciales, siendo el origen mayor de estas, la región de América del norte, por ser miembro del TLCAN.

A continuación mencionaremos algunos de las regiones de donde se importan la mayor parte de los productos que necesita México para su desarrollo económico, señalando que gracias a los tratados firmados es como se ha incrementado la cantidad de importaciones de diferentes partes del mundo.

CUADRO 12. REGIONES PARA LA IMPORTACION

REGIÓN	PAÍSES
AMÉRICA DEL NORTE	Estados Unidos y Canadá
CENTROAMERICA	Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Panamá Belice, Honduras, Nicaragua y zona canal Panamá
AMERICA DEL SUR	Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Venezuela
UNIÓN EUROPEA	Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Países Bajos, Italia, Portugal y Reino Unido, Austria, Bélgica, Finlandia, Grecia, Irlanda, Luxemburgo, Suecia, Chipre, Estonia, Hungría, Lituania, Malta, Polonia, Eslovenia, Letonia, Republica Checa, Republica Eslovaca.
ASIA	China, Corea, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Israel, Japón Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán,
OCEANÍA	Australia y Nueva Zelandia

Fuente: Elaboración propia con datos de la pagina web del Banco de México <http://www.banxico.org.mx> Las importaciones totales de 1994-2009

3.3 BALANZA DE PAGOS

El sector externo viene a ser dentro de los distintos sectores que integran a la economía, aquel donde se reflejan las relaciones económicas entre los nacionales y el exterior, tanto en cuanto a negocios de compraventa de mercancías, servicios, o bien, préstamos e inversiones, conocidas estas últimas como “movimientos de capital”¹⁶³

Este sector es el encargado de registrar el valor monetario de todas las exportaciones, importaciones, pagos de servicios al exterior, contratación de empréstitos o en su caso otorgamiento de estos a otros países. Su saldo nos indicara si en un año el país ganó o perdió en sus actividades con otros países. También será indicador del progreso del país, o hasta que punto esta en condiciones de cumplir o no sus compromisos con el exterior. El instrumento o barómetro para analizar y medir el comportamiento del sector externo, es la Balanza de Pagos. La balanza de pagos de cualquier país puede definirse como el *registro sistemático de las transacciones comerciales realizadas, entre los residentes de un país frente al resto del mundo, en un periodo determinado normalmente en un año*¹⁶⁴. Es un documento que registrara las entradas y salidas de divisas no solo por concepto de transacciones de carácter comercial y de servicios prestados, sino también en lo referente a movimientos de capital tanto a corto como a largo plazo¹⁶⁵. Es a su vez un indicador básico de la situación de la economía general, ya que permite, entre otras cosas medir el nivel anual de la reserva monetaria del país y con ello evaluar el valor internacional de nuestra moneda frente al mundo.

El saldo positivo o negativo de la balanza de pagos, viene a representar ingresos o egresos que engrosan o reducen el Producto Interno Bruto¹⁶⁶.

Las diferentes transacciones que se registran en la balanza de pagos, son una consecuencia directa de la existencia de relaciones económicas equilibradas o

¹⁶³ ORTIZ WADGYMAR, Arturo. Introducción al comercio y finanzas internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000). Pág. 47

¹⁶⁴ *Ibid.*, Pág. 49

¹⁶⁵ Por ello será el documento financiero que nos muestre los resultados favorables o desfavorables, positivos o negativos de nuestras transacciones con el exterior, así como del resultado de nuestros negocios y actividades foráneas.

¹⁶⁶ El PIB se define como la suma total o valor monetario de bienes y servicios producidos por una sociedad en un lapso determinado normalmente de un año.

desequilibradas entre los actores económicos de la realidad internacional. En estas condiciones, el análisis por ejemplo de los desequilibrios de la balanza de pagos debe centrarse sobre las causas que las originan tanto al interior de las economías nacionales como en sus transacciones con el exterior. Así, cada país enfrenta a diferente nivel y con características específicas cierto tipo de desequilibrios con el resto del mundo, cuyas causas dependen de múltiples factores, todos ellos históricos, tanto de carácter nacional como internacional, que forjan su realidad actual y determinan su futuro.

Entre los factores externos tenemos el nivel o grado de dependencia de una economía con respecto al exterior; la situación económica del o los actores en los que se concentra esta dependencia; el carácter de la dependencia en cuanto a si es estructural o transitoria, así como la duración o amplitud del desequilibrio causado. Los desequilibrios externos son desequilibrios estructurales de la balanza de pagos¹⁶⁷; en este caso, la alteración estructural de la balanza de pagos es consecuencia de causas externas. Los desequilibrios estructurales de carácter interno se dan cuando son consecuencia de la política económica interna de un país¹⁶⁸.

A diferencia de los desequilibrios estructurales, también hay desequilibrios circunstanciales que pueden tener un origen tanto interno como externo, cuando su origen son causas que no pueden ser explicadas por la teoría económica, si no que se deben a causas imprevistas o inesperadas¹⁶⁹. Su característica principal es que son circunstanciales y no pueden ser fácilmente previsibles o determinables.

¹⁶⁷ Como por ejemplo, un cambio en la demanda exterior de un producto importante para un país, como el petróleo mexicano, que produce cambios sustanciales en el equilibrio de la balanza de cuenta corriente.

¹⁶⁸ Por ejemplo cuando los países centroamericanos, después de la década de los años 80, establecen en sus economías sistemas de producción mas modernos para transitar de un sistema económico agropecuario exportador a una estructura económica de carácter industrial de exportación.

¹⁶⁹ Como la salida de capitales de México durante la crisis de 1994; o el huracán Mitch, que arrasó con mas del 50% de la superficie de Nicaragua en 1998.

BALANZA DE PAGOS DE 1994 AL 2005**Millones de dólares**

	Balanza corriente	Balanza comercial	b. servicios no factoriales	b. servicios factoriales	Balanza transferencias	Cuenta capital	errores	Reservas
1994	-29,662	-18,463.7	1968.3	-13,011.8	3,781.9	14,584.3	- 3,313.6	- 18,389.3
1995	-1,576.7	7,088.5	664.5	-13,289.6	3,959.9	15,405.6	- 4238.2	9,592.8
1996	-2,230.3	6,531	548.1	13,940.3	4,531	4,069.2	34.6	1,768.2
1997	-7,448.4	623.6	-529.9	-12,789.5	5,247.4	15,762.7	2,197.2	10,493.7
1998	- 15,957.7	-7,913.5	-559.4	-13,497.2	6,012.4	16,230.3	1,865.8	2,136.9
1999	- 14,325.6	-5,584.3	-1,799.5	-13,256.2	6,313.3	14,336.1	585.2	594.4
2000	- 17,690.3	-8,049.6	-2,323.5	-14,018.7	6,701.4	17,920.5	2,594.3	2,822.1
2001								
2002	-14,053	-7,916	-4,048	-12,358	10,269	22,231		
2003	-9,150	-5,603	-4,467	-12,808	13,728	17,528	1,060	9,451
2004	-7,180	-8,811	-4,649	-10,763	17,043	13,706	-921	4,061
2005	-5,708	-7,559	-5,231	-13,402	20,484	13,826	-953	7,173
2006	-6,984	-6,005	-6,352	-11,345	18,453	16,295	-4,562	8,578
2007	-8,463	-8,589	-5,545	-12,854	19,532	13,953	-2,462	9,723
2008	-6,134	-9,347	-6,450	-12,023	15,259	9,578	-723	5,974
2009	-9,390	-7,435	-7,945	-13,848	13,759	13,785	-3,387	8,983

Fuente: Información recabada de la pagina web del Banco de México <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/otros-indicadores/balanza-pagos.html> .Informes anuales de 1994 al 2009

De acuerdo con cifras del Banco de México, el superávit se explica, por un lado por la afluencia de flujos externos de capital por concepto de inversiones extranjeras directas de la industria manufacturera mexicana particularmente en el sector de productos metálicos, maquinaria y equipo (40%); en la industria de alimentos, bebidas y tabaco (29%) y en la industria química (9.5%). Por otro lado se explica por el incremento de la inversión extranjera en cartera, pues fue indexada en dólares por el gobierno de Salinas, que creció 3,370 millones de dólares en 1990 hasta alcanzar la cifra record de 28,919 millones de dólares en 1993, para decrecer luego a 3,901 millones de dólares en 1999. Aunque este superávit de la cuenta de capitales también se debió a otros financiamientos del sector público concedidos por organismos internacionales y otros ingresos de capital no registrados que hicieron posible saldar no solamente el gran déficit de la cuenta corrientes, sino que también se logró un incremento sin precedentes de las reservas brutas del Banco de México que alcanzaron por primera vez la cifra de 10, 493 millones de dólares en 1997 y que han mantenido un saldo favorable en los años posteriores, como se muestra en el cuadro 9

Fuente: Información recabada de la pagina web del Banco de México <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/otros->

CUADRO 13. ESTRUCTURA DEL EQUILIBRIO DE LA BALANZA DE PAGOS PARA EL PERIODO

CONCEPTO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Superávit cuenta capital	14584.3	15405.6	4069.2	15762.7	16230.3	14336.1	17920.5	22,707	22,231	17,528	13,706	14,241	15,806	18,653	16,563	13,564
Saldo de errores y omisiones	-3313.6	-4238.2	34.6	2197.2	1865.8	585.2	2594.3	2,299.4		1,060	-921	1,943	1,424	1,296	2,305	1,463
Saldo total positivo	11270.7	11167.4	4103.8	17959.9	18096.1	14921.3	20514.8	25006.4		18588	12785	13,567	13,924	12,934	11,034	9,239
Déficit balanza cuenta corriente	-29662	-1576.7	- 2330.3	-7448.4	- 15957.7	- 14325.6	- 17690.3	- 17581.4	- 14053	-9150	-7,180	-6,345	-4,592	-7,520	-9,922	- 12,835
Variación de las reservas del Banco de México.	- 18389.3	9,592.8	1,768.2	10,493.7	2,136.9	594.4	2,822.1	7,325		9,451	4,061	3,985	5,036	8,987	2,394	4,945

[indicadores/balanza-pagos.html](#) . Informes anuales de 1994 al 2009

El déficit de la balanza de cuenta corriente se explica en gran medida por el desequilibrio constante de la balanza de servicios factoriales, principalmente por el pago de intereses y capital de préstamos provenientes del exterior, así como por la salida de ganancias y dividendos tanto de la inversión extranjera directa como de cartera. A esto hay que sumar el déficit casi constante de la balanza comercial, causado en gran medida por nuestra dependencia de las importaciones de bienes intermedios para el funcionamiento y crecimiento de nuestra planta industrial y de las maquiladoras. Estas importaciones representaron mas del 75% de las importaciones totales realizadas durante el periodo. Principalmente son bienes intermedios para la elaboración de productos metálicos, maquinaria y equipo¹⁷⁰. Estas provienen en un 90% de Estados Unidos.

¹⁷⁰ Que significan mas del 60% de las importaciones

BALANZA DE CUENTA CORRIENTE 1994-2009

Millones de dólares

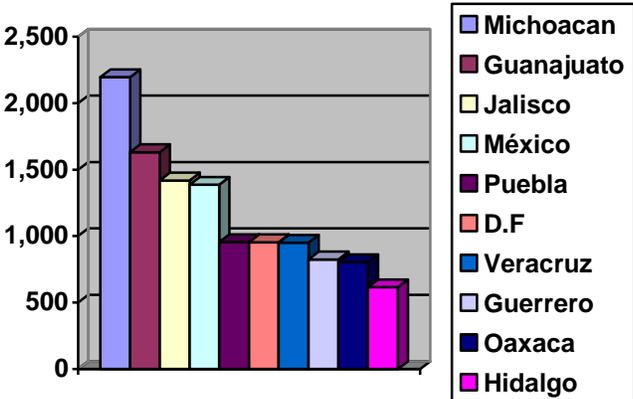
CONCEPTO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Balanza comercial	- 18463.7	7,088.5	6,531	623.6	-7,913.5	-5,584.3	- 8,049.6		-7,916	-5,603	-8,811	-7,559	-7,647	-6,395	-5,738	-7,496
Balanza de servicios no factoriales	1968.3	664.5	548.1	-529.9	-559.4	-1,799.5	- 2,323.5	12,660.3	-4,048	-4,467	-4,649	-5,231	-4,095	-5,639	-6,259	-4,385
Balanza de servicios factoriales	- 13011.8	- 13289.6	13940.3	- 12789.5	- 13,497.2	- 13,256.2	- 14018.7	5,138.6	- 12358	- 12808	- 10763	- 13402	- 11,032	- 12,845	- 10,394	- 11,834
Balanza de transferencias	3,781.9	3,959.9	4,531	5,247.4	6,012.4	6,313.3	6,701.4	9,360	10,269	13,728	17,043	20,484	17,495	18,350	21,948	20,283
Saldo de cuenta corriente	-29,662	- 1,576.7	- 2,230.3	- 7,448.4	- 15,957.7	- 14,325.6	- 17690.3	- 17581.4	- 14053	-9,150	-7,180	-5,708	-8,349	-7,835	-8,493	-5,995

Fuente: Información recabada de la pagina web del Banco de México <http://www.banxico.org.mx/politica-monetaria-e-inflacion/estadisticas/otros-indicadores/balanza-pagos.html> .Informes anuales de 1994 al 2009

Sin embargo, el peso de la carga del déficit en cuenta corriente se ha venido aligerando cada vez mas con el crecimiento constante de las transferencias de dinero de los trabajadores mexicanos en el exterior, que han venido incrementando su participación como una de las fuentes principales de ingresos de divisas a la economía de nuestro país. Estas transferencias se duplicaron mas de un 100% pasando de 2,991 millones de dólares en 1991 a 6,701 millones de dólares en el 2000.

Como ejemplo podemos observar la siguiente gráfica (5) en donde se muestran los 10 principales Estados que reciben el mayor número de remesas y que favorece a equilibrar el déficit de la cuenta corriente.

**GRAFICA 5. REMESAS FAMILIARES POR ENTIDAD FEDERATIVA
ENERO – DICIEMBRE 2009 (Millones de dólares)**

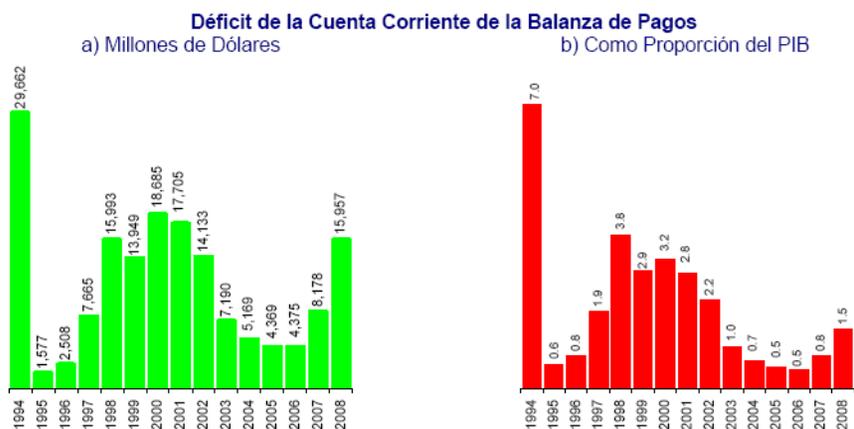


FUENTE: Elaboración propia con datos del Comunicado de Prensa del Banco de México de la Balanza de Pagos en el 2009

Por otro lado, el saldo de la balanza en cuenta corriente mantuvo un déficit constante durante los años del periodo, llegando a su nivel máximo en 1994 cuando alcanzó los 29,662 millones de dólares y tuvo su nivel mínimo en 1995 con 1,576.7 millones de dólares. Este constante saldo deficitario se explica principalmente por la gran deuda externa de México con el exterior, tanto lo que corresponde al pago de intereses, como a las ganancias correspondientes a la inversión extranjera directa. El déficit también se explica por los dividendos de la

inversión extranjera en cartera. Así, la balanza de pagos registra un déficit cambiante, que se ha venido fluctuando a través de los años (ver grafica 6) pasando de 29,662 millones de dólares en 1994 a 15,957 millones de dolares en 2008¹⁷¹.

GRAFICA 6.



El saldo de la balanza comercial en sus años deficitarios, sobre todo en 1994, que alcanzó un déficit record para el periodo de -18,463 millones de dólares, coadyuva a explicar el déficit de la balanza en cuenta corriente. Este saldo deficitario de la balanza comercial se explica por la necesidad mantenida e incrementada año con año de importar productos intermedios para el crecimiento de la industria y de las maquiladoras de productos metálicos, maquinaria y equipo y de la industria química, que en su conjunto representan mas del 70% del total de estas importaciones, las cuales fueron ocasionados por la acelerada apertura y liberalización comercial¹⁷², e integración de la planta productiva de exportación a la economía de Estados Unidos, que se ha visto favorecida a partir de 1994 con el TLCAN ya que la balanza comercial con México le es favorable.

Cabe señalar que la balanza comercial registro en 1995 un saldo superavitario, por lo que su influencia en estos años fue positiva para ayudar a equilibrar la balanza de cuenta corriente.

¹⁷¹ BANXICO, Informe Anual 2008, p. 49

¹⁷² el proceso de liberalización comercial, generó una acelerada apertura de la economía mexicana. Tan solo de 1990 al 2000 los productos relacionados con el comercio exterior (suma de importaciones mas exportaciones) pasaron a representar el 71% de la producción nacional, que en la década de 1980 a 1990 era solamente del 19%.

En 2003 la balanza de pagos de México presentó un déficit en la cuenta corriente por 9,150 millones de dólares, un superávit en la cuenta de capital por 17,528 millones de dólares, un flujo neto positivo por 1,060 millones de dólares en el rubro de errores y omisiones y un incremento de las reservas internacionales netas del Banco de México por 9,451 millones de dólares. Como resultado de esto último, al 31 de diciembre de 2003 el saldo de dichas reservas se ubicó en 57,435 millones de dólares, su nivel mas elevado para un cierre de año¹⁷³.

En 2004 la balanza de pagos de México se caracterizó en su conjunto por lo siguiente: déficit de la cuenta corriente por 8,712 millones de dólares, superávit de la cuenta de capital por 13,691 millones, un flujo negativo de 921 millones en el renglón de errores y omisiones y un incremento de la reserva internacional neta del Banco de México por 4,061 millones de dólares. Como resultado de esto último, el saldo de dicha reserva se ubicó al cierre del año en 61,496 millones de dólares.

En 2005 la balanza de pagos de México se caracterizó en su conjunto por lo siguiente: déficit de la cuenta corriente por 5,708 millones de dólares, superávit de la cuenta de capital por 13,826 millones, un flujo negativo de 953 millones en el renglón de errores y omisiones y un incremento de la reserva internacional neta del Banco de México por 7,173 millones de dólares. Como resultado de esto último, el saldo de dicha reserva se ubicó al cierre del año pasado en 68,669 millones de dólares¹⁷⁴.

En 2006 la cuenta corriente de la balanza de pagos mostró un saldo deficitario moderado, tanto medido en dólares como con relación al PIB. Ello significó que el vigor que presentaron en el año la demanda agregada y el producto no condujeron que se ampliara el referido déficit con relación al registrado en 2005. En este contexto, cabe señalar que el déficit de la cuenta corriente se vio influido a la baja por los incrementos que experimentaron el superávit de la balanza comercial petrolera y el ingreso de recursos por remesas familiares. La balanza comercial

¹⁷³ BANXICO, Informe Anual 2003, p. 47

¹⁷⁴ BANXICO, Informe Anual 2005, p. 48

arrojó en 2006 un saldo deficitario de 6,133 millones de dólares, monto menor que el de 7,587 millones observado en 2005¹⁷⁵.

El menor crecimiento que registró en 2007, tanto la demanda agregada como el PIB, se tradujo en un saldo deficitario reducido de la cuenta corriente de la balanza de pagos, medido con relación al PIB. La balanza comercial mostró en 2007 un saldo deficitario de 11,110 millones de dólares. Un superávit en la cuenta de capital como resultado neto de los siguientes conceptos: entrada elevada de recursos por inversión extranjera, tanto directa como de cartera; endeudamiento con el exterior por parte del sector privado (bancario y no bancario); y por financiamiento externo dirigido a proyectos Pidiregas; y egresos derivados tanto de desendeudamiento con el exterior del sector público como de un aumento de los activos en el exterior¹⁷⁶.

La balanza comercial presentó en 2008 un déficit de 17,261 millones de dólares. La cuenta corriente de la balanza de pagos mostró un déficit de 15,957 millones de dólares en 2008, monto equivalente a 1.5 por ciento del PIB. El saldo de la cuenta corriente se derivó de la combinación de déficit en las balanzas comercial (17,261 millones de dólares), de servicios no factoriales (7,005 millones) y de servicios factoriales (17,152 millones) y de un superávit en la cuenta de transferencias (25,461 millones)¹⁷⁷

En 2009, a pesar de la importante contracción que registraron las exportaciones de bienes y servicios, tanto la balanza comercial, como la cuenta corriente, reportaron una reducción en sus saldos deficitarios durante el primer semestre del año (dichos saldos incluso fueron superavitarios en el segundo trimestre). Los déficit de la balanza comercial y la cuenta corriente continuaran ubicándose en niveles moderados. Para la totalidad del año, dichos déficit ascendieron a 4.7 y 5.2 miles de millones de dólares, respectivamente, lo cual equivale a 0.5 y 0.6 por ciento del PIB, en el mismo orden¹⁷⁸.

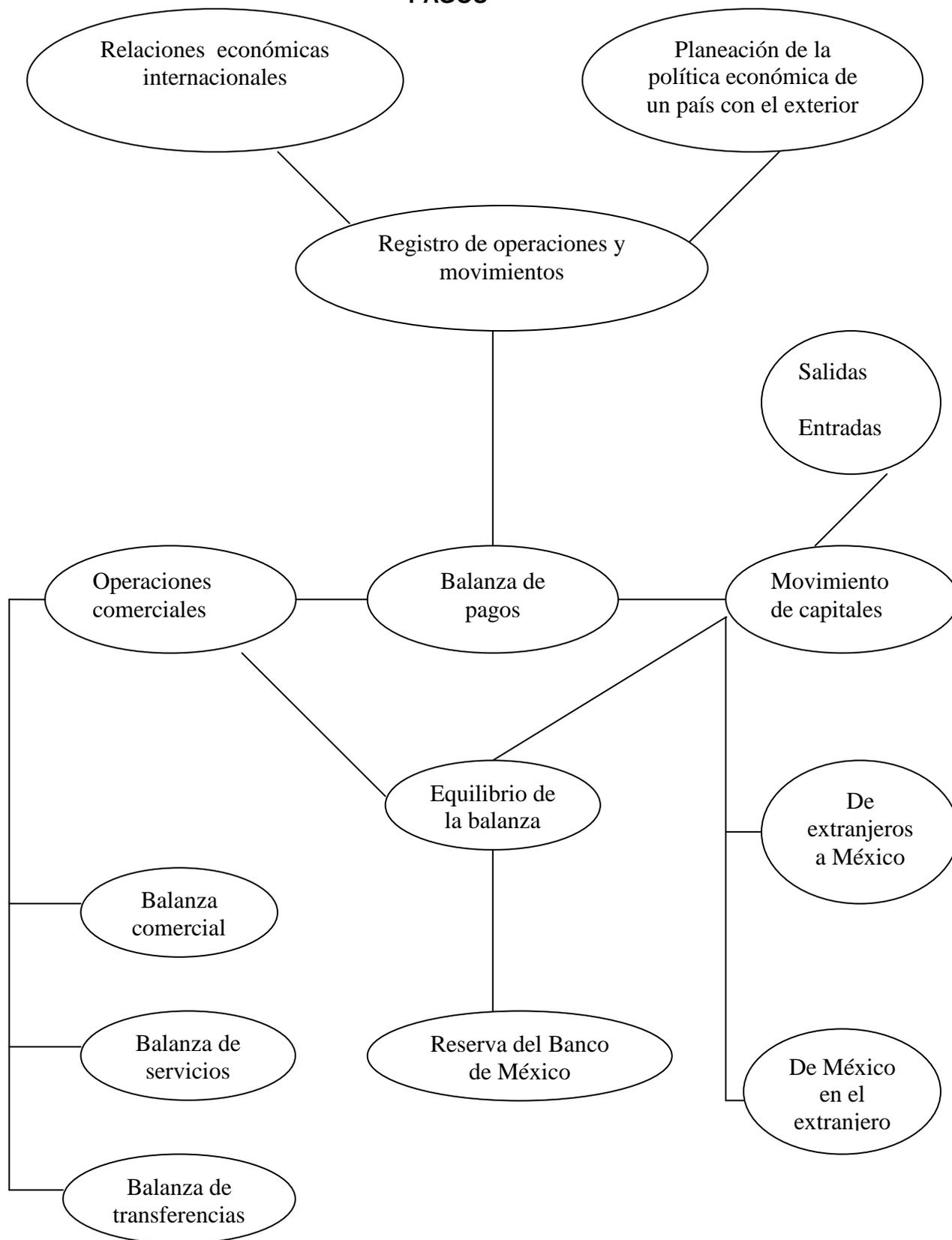
¹⁷⁵ BANXICO, Informe Anual 2006, p. 35

¹⁷⁶ BANXICO, Informe Anual 2007, p. 28

¹⁷⁷ BANXICO, Informe Anual 2008, p. 48

¹⁷⁸ BANXICO, Informe Anual 2009, p. 29-30

CUADRO 14. ESQUEMA SOBRE LA BALANZA DE PAGOS



Fuente: Esquema realizado con datos del libro: Aprendizaje significativo de la balanza de pagos del Dr. Andrés Ventosa de Campo

A partir de la apertura comercial de México, y adoptando los principios del GATT y las exigencias de las Instituciones Financieras Internacionales, su Comercio Exterior dio un giro radical, tanto las importaciones como las exportaciones tomaron un papel muy importante, ya no solo se fomentaba a la exportación, ahora la importación también era impulsada y diversificada. Primero fueron materias primas, después petróleo, posteriormente se dio la promoción a las exportaciones no petroleras, ahora los productos manufacturados también generaban divisas. No obstante no se ha logrado que la exportación financie la importación, ya que se depende de esta para tener bienes de capital y bienes intermedios o de producto terminado, incrementando la dependencia en los productos del exterior para las exportaciones nacionales.

Por otro lado, el TLCAN dio la pauta para que el comercio Exterior mexicano se enfocara en un gran porcentaje a Estados Unidos y Canadá, siendo los principales países a donde se dirigen las exportaciones y de donde provienen las importaciones. Sin embargo, con la firma de diversos tratados internacionales, se comenzó con la diversificación del mercado, siendo también la Unión Europea un destino fundamental tanto para las exportaciones como para las importaciones. América Latina, aunque en menor grado, también tiene su participación activa, al igual que Asia y en menor grado Medio Oriente.

3.4. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE

Resumen del documento del TLCAN

A continuación se enuncian los capítulos que contiene el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, sus principales aspectos y obligaciones que las partes adquieren con la firma de éste. (Para mayores detalles sobre el total de artículos contenidos en el documento, consultar el TLCAN)

Dentro del capítulo referente al Tratado Nacional y Acceso de Bienes al Mercado, se establecen las bases para dar el mismo trato a los productos importados y a los producidos en el territorio de cada una de las partes, dándose

un trato de “nacional” a todos los productos importados. De igual forma se abordan los temas relacionados al arancel. En este capítulo queda estipulado que no se podrán crear nuevos aranceles o aumentar los ya existentes, por el contrario, se irán eliminando de forma progresiva por cada una de las partes. También queda asentado, que no se pueden hacer devoluciones de los aranceles aduaneros que se hayan pagado, ni reducir el pago de los adeudos que se tengan por este concepto.

Para aquellos bienes que entren de forma temporal no habrá pago de dicho arancel, como lo es equipo de trabajo, equipo deportivo para la realización de competencias, etc., pero en caso de que el bien no entrara solo de forma temporal, o no cumpliera con las normas establecidas en el tratado, si será objeto del pago de arancel aduanero.

Las partes podrán establecer medidas contra la exportación de algunos bienes siempre y cuando la parte exportadora no se vea afectada. Este capítulo se compone de los artículos 300 al 318 y sus anexos.

En lo referente a las reglas de origen se habla sobre la manera en que un artículo es marcado como “bien originario”, es decir, un bien cuyo origen sea cualquiera de las partes que celebran este tratado. Dichas condiciones atienden, por ejemplo, al lugar en donde se fabrica el producto, los materiales que se ocupan en su producción, la maquinaria utilizada para la fabricación del mismo, sus ingredientes, entre otros aspectos. Todo esto es necesario para poder fijar el valor de contenido regional de dichos productos a través de dos métodos, el método de valor de transacción y método de costo neto.

Se hace excepción con los bienes de tipo automotriz, ya que para estos bienes, aparte de los aspectos arriba mencionados, se podrá tomar en cuenta si la planta en que se produjeron es nueva, aunque esté en territorio de otra parte, o si se realizó alguna remodelación que conllevara la construcción de cimientos y el cálculo del valor de contenido regional se calculará de forma distinta al resto de los demás artículos.

Para saber si un bien es originario también se podrán tomar en cuenta los costos de los bienes no originarios del lugar donde se produce dicho bien, así como el porcentaje de estos materiales con que se fabrique dicho bien, o si el costo de los materiales no originarios no afecta de forma considerable el costo del bien. También se señalan a los bienes fungibles originarios y no originarios, los cuales, de ser exportados como una misma forma podrán ser determinados como originarios mediante el manejo de inventarios establecidos en las reglamentaciones uniformes, además se puede tomar en cuenta el empaque o envase en que se contenga el artículo, los empaques para su embarque, su transbordo durante su exportación y su conservación en otra parte, siempre y cuando dicha conservación no implique una alteración de sus características esenciales.

Es importante saber si un producto es de origen, ya que de ser así, este producto tendrá un trato especial en lo referente a los temas arancelarios al ser tratado de manera preferencial. Los artículos de este capítulo comprenden del 401 al 415

El quinto capítulo referente a los procedimientos aduaneros comprende de los artículos 501 al 514, en el cual se establecen los métodos para la entrega de un certificado de origen para todos aquellos productos que hayan sido marcados así y se estipulan los métodos que se seguirán para las revisiones, sanciones e impugnaciones en caso de que algún producto no sea de origen y se haya querido marcar como tal.

Se establece la creación de un grupo de trabajo sobre las reglas de origen, el cual, se integrará por representantes de cada una de las tres partes, para vigilar la aplicación y administración de controles aduaneros, tasas arancelarias, los marcados de país de origen, las reglas de marcado y reglamentaciones uniformes, así como la administración de cada una de las aduanas.

3.4.1. Reglas de Origen

Las reglas de origen del TLCAN se enuncian en el Capítulo 4 del Acuerdo. Sirven para determinar si un producto puede ser considerado suficientemente norteamericano para así poder beneficiarse de las tarifas preferenciales del TLCAN.

En general, a menos de que ciertas reglas de origen específicas se apliquen, un producto se considera originario de América del Norte si éste ha sido enteramente obtenido o producido sobre el territorio de alguno o varios de los países que forman parte del Acuerdo. Cuando varios materiales no originarios entran en la fabricación de un producto, el producto se considera de origen norteamericano mientras que la valoración regional del producto sea suficientemente elevada. Para ser considerado norteamericano, la valoración regional del producto debe ser superior al 60 % si se emplea el método del valor transaccional, o superior al 50 % al utilizar el método del costo neto.

Capítulo IV: Reglas de Origen¹⁷⁹

Artículo 401. Bienes originarios (1)

Salvo que se disponga otra cosa en este capítulo, un bien será originario de territorio de una Parte cuando:

1. el bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, según la definición del Artículo 415;
2. cada uno de los materiales no originarios que se utilicen en la producción del bien sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más de las Partes, o cumpla con los requisitos correspondientes de ese anexo cuando no se requiera un cambio en la clasificación arancelaria, y el bien cumpla con los demás requisitos aplicables de este capítulo;

¹⁷⁹ http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp

3. el bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios; o
4. excepto para bienes comprendidos en los Capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado, el bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, no sufra un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
 - i. el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General de Interpretación 2(a) del Sistema Armonizado; o
 - ii. la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente, y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida arancelaria sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente;

siempre que el valor del contenido regional del bien, determinado de acuerdo con el Artículo 402, no sea inferior al 60 por ciento cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50 por ciento cuando se emplee el método de costo neto, y el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.

Artículo 402. Valor de contenido regional (2)

1. Salvo lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule, a elección del exportador o del productor del bien, sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 o del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.
2. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre la base del siguiente método de valor de transacción:

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100$$

3.

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

VT es el valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.;
y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

4. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien según el siguiente método de costo neto:

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100$$

donde:

VCR es el valor de contenido regional expresado como porcentaje;

CN es el costo neto del bien; y

VMN es el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

5. Salvo lo dispuesto en el Artículo 403(1) y para un vehículo automotor identificado en el Artículo 403(2) o un componente identificado en el Anexo 403.2, el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción de un bien no incluirá, para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con los párrafos 2 y 3, el valor de los materiales no originarios utilizados para producir los materiales originarios que se utilicen subsecuentemente en la producción del bien.
6. Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor calculará el valor de contenido regional de un bien exclusivamente con base en el método de costo neto dispuesto en el párrafo 3 cuando:
 - a. no exista valor de transacción del bien;
 - b. el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera;
 - c. el bien sea vendido por el productor a una persona relacionada y el volumen de ventas, por unidades de cantidad, de bienes idénticos o similares vendidos a personas relacionadas, durante un período de seis meses inmediatamente anterior al mes en que el bien en cuestión sea vendido, exceda 85 por ciento de las ventas totales del productor de esos bienes durante ese período;
 - d. el bien:
 - i. sea un vehículo automotor comprendido en la partida 87.01 u 87.02, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 87.04, 87.05, u 87.06;
 - ii. esté identificado en el Anexo 403.1 ó 403.2 y sea para uso en vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01 u 87.02, subpartida 8703.21 a la 8703.90, o partida 87.04, 87.05 u 87.06;
 - iii. esté comprendido en la subpartida 6401.10 a la 64.06.10; o
 - iv. esté comprendido en la fracción arancelaria 8469.10.aa (máquinas para procesamiento de textos);
 - e. el exportador o productor elija acumular el valor de contenido regional del bien de conformidad con el Artículo 404; o

- f. el bien se designe como material intermedio de acuerdo con el párrafo 10 y esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional.
7. Cuando el exportador o el productor de un bien calcule su valor de contenido regional sobre la base del método de valor de transacción dispuesto en el párrafo 2 y una Parte notifique subsecuentemente al exportador o productor, durante el curso de una verificación conforme al Capítulo V, "Procedimientos aduaneros", que el valor de transacción del bien o el valor de cualquier material utilizado en la producción del bien requieren ajuste o no sean admisibles conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, el exportador o el productor podrá calcular entonces el valor de contenido regional del bien sobre la base del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.
 8. Nada de lo dispuesto en el párrafo 6 se interpretará como impedimento para realizar cualquier revisión o impugnación disponible de conformidad con el Artículo 510, "Revisión e impugnación", del ajuste o rechazo del:
 - a. valor de transacción de un bien; o
 - b. valor de cualquier material utilizado en la producción de un bien.
 9. Para efectos del cálculo del costo neto de un bien conforme el párrafo 3, el productor del bien podrá:
 - a. calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor y sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles incluidos en el costo total de los bienes referidos, y luego asignar razonablemente al bien el costo neto que se haya obtenido de esos bienes;
 - b. calcular el costo total en que haya incurrido respecto a todos los bienes producidos por ese productor, asignar razonablemente el costo total al bien, y posteriormente sustraer todos los costos de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, incluidos en la porción del costo total asignada al bien; o

- c. asignar razonablemente cada costo que forme parte del costo total en que haya incurrido respecto al bien, de modo que la suma de estos costos no incluya costo alguno de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque, así como los costos financieros no admisibles, siempre que la asignación de tales costos sea compatible con las disposiciones sobre asignación razonable de costos establecidas en las Reglamentaciones Uniformes, establecidos conforme al Artículo 511, "Procedimientos aduaneros - Reglamentaciones Uniformes".
10. Salvo lo dispuesto en el párrafo 11, el valor de un material utilizado en la producción de un bien:
- a. será el valor de transacción del material, calculado de conformidad con el Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera; o
 - b. será calculado de acuerdo con los Artículos 2 al 7 del Código de Valoración Aduanera; en caso de que el valor de transacción del material no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, e
 - c. incluirá, cuando no estén considerados en los incisos (a) ó (b)
 - i. los fletes, seguros, costos de empaque y todos los demás costos en que haya incurrido para el transporte del material hasta el lugar en que se encuentre el productor;
 - ii. los aranceles, impuestos y gastos por los servicios de agencias aduanales relacionados con el material pagados en territorio de una o más de las Partes;
 - iii. el costo de desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción del bien, menos el valor de los desechos renovables o productos incidentales.
11. Salvo lo dispuesto en el Artículo 403(1) el productor de un bien podrá, para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el párrafo 2 ó 3, designar como material intermedio cualquier material de fabricación propia, distinto de un componente identificado en el Anexo 403.2, utilizado en la producción del bien siempre que, de estar sujeto ese

material intermedio a un requisito de valor de contenido regional, ningún otro material de fabricación propia sujeto al requisito de contenido regional utilizado en la producción de ese material intermedio pueda a su vez ser designado por el productor como material intermedio.

12. El valor de un material intermedio será:

- a. el costo total incurrido respecto a todos los bienes producidos por el productor del bien, que pueda asignarse razonablemente a ese material intermedio; o
- b. la suma de cada costo que sea parte del costo total incurrido respecto al material intermedio, que pueda ser asignado razonablemente a ese material intermedio.

13. El valor de un material indirecto se fundamentará en los principios de contabilidad generalmente aceptados, aplicables en territorio de la Parte en la cual el bien es producido.

Artículo 403. Bienes de la industria automotriz (3)

1. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el método de costo neto establecido en el Artículo 402(3) para:

- a. bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (vehículos para el transporte de quince personas o menos), o en la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31; o
- b. bienes establecidos en las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 403.1, cuando estén sujetos a un requisito de valor de contenido regional y estén destinados a utilizarse como equipo original en la producción de los bienes comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (vehículos para el transporte de quince personas o menos), o en la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31,

el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien será la suma de los valores de los materiales no originarios, determinados de conformidad con el Artículo 402(9) en el

momento en que los materiales no originarios son recibidos por la primera persona en el territorio de una de las Partes que adquiera derechos de dominio sobre ellos, importados de países que no sean Parte, conforme a las fracciones arancelarias listadas en el Anexo 403.1 y que se utilicen en la producción del bien o en la producción de cualquier material utilizado en la producción del bien.

2. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de conformidad con el método de costo neto establecido en el Artículo 402(3) para bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01, en la fracción arancelaria 8702.10.aa u 8702.90.aa (vehículos para el transporte de 16 personas o más), en la subpartida 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 u 8704.90, o la partida 87.05 u 87.06, o para un componente identificado en el Anexo 403.2 para ser utilizado como equipo original en la producción del vehículo automotor, el valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien será la suma de:
 - a. para cada material utilizado por el productor y listado en el Anexo 403.2, sea o no producido por el productor, a elección del productor, y determinado de conformidad con el Artículo 402, cualquiera de los dos valores siguientes:
 - i. el valor del material no originario; o
 - ii. el valor de los materiales no originarios utilizados en la producción de dicho material; y
 - b. el valor de cualquier otro material no originario utilizado por el productor, que no esté incluido en el Anexo 403.2, determinado de conformidad con el Anexo 402.
3. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de un vehículo automotor identificado en el párrafo 1 o 2, el productor podrá promediar el cálculo en su año fiscal utilizando cualquiera de las siguientes categorías, ya sea tomando como base todos los vehículos automotores de esa categoría, o sólo los vehículos automotores de esa categoría que se exporten a territorio de una o más de las otras Partes:

- a. la misma línea de modelo en vehículos automotores de la misma clase de vehículos producidos en la misma planta en territorio de una Parte;
 - b. la misma clase de vehículos automotores producidos en la misma planta en territorio de una Parte;
 - c. la misma línea de modelo en vehículos automotores producidos en territorio de una Parte; o
 - d. la base establecida en el Anexo 403.3, cuando corresponda.
4. Para efectos del cálculo del valor de contenido regional de uno o todos los bienes comprendidos en una clasificación arancelaria listada en el Anexo 403.1, o de un componente o material señalado en el Anexo 403.2, que se produzcan en la misma planta, el productor del bien podrá:
- a. promediar su cálculo:
 - i. en el año fiscal del productor del vehículo automotor a quien se vende el bien;
 - ii. en cualquier período trimestral o mensual; o
 - iii. en su propio año fiscal, si el bien se vende como refacción;
 - b. calcular el promedio a que se refiere el inciso (a) por separado para cualquiera o para todos los bienes vendidos a uno o más productores de vehículos automotores; o
 - c. respecto a cualquier cálculo efectuado conforme a este párrafo, calcular por separado el valor de contenido regional de los bienes que se exporten a territorio de una o más de las Partes.
5. No obstante lo establecido en el Anexo 401, y salvo lo dispuesto en el párrafo 6, el requisito de contenido de valor regional será:
- a. para el año fiscal de un productor que inicie en la fecha más próxima al 1º de enero de 1998 y los años posteriores, 56 por ciento según el método de costo neto, y para el año fiscal de un productor que inicie en la fecha más próxima al 1º de enero de 2002 y los años posteriores, 62.5 por ciento según el método de costo neto, para:
 - i. los bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la fracción arancelaria 8702.10.bb u 8702.90.bb (vehículos

- para el transporte de quince personas o menos), o la subpartida 8703.21 a la 8703.90, 8704.21 u 8704.31, y
- ii. los bienes comprendidos en las partidas 84.07 u 84.08 o la subpartida 8708.40, y destinados a utilizarse en los vehículos automotores señalados en el inciso (a)(i); y
- b. para el año fiscal de un productor que inicie en la fecha más próxima al 1º de enero de 1998 y los años posteriores, 55 por ciento según el método de costo neto, y para el año fiscal de un productor de vehículos automotores que inicie en la fecha más próxima al 1º de enero de 2002 y los años posteriores, 60 por ciento según el método de costo neto, para:
- i. los bienes que sean vehículos automotores comprendidos en la partida 87.01, en la fracción arancelaria 8702.10.aa u 8702.90.aa (vehículos para el transporte de dieciséis personas o más), 8704.10, 8704.22, 8704.23, 8704.32 u 8704.90, o en la partida 87.05 u 87.06;
 - ii. los bienes comprendidos en las partidas 84.07 u 84.08 o en la subpartida 8708.40, y destinados a utilizarse en vehículos automotores señalados en el inciso (b)(i), y
 - iii. excepto los bienes señalados en el inciso (a)(ii) o comprendidos en la subpartida 8482.10 a la 8482.80, 8483.20 u 8483.30, los bienes señalados en el Anexo 403.1 sujetos al requisito de contenido de valor regional y destinados a utilizarse en los vehículos automotores incluidos en el inciso (a)(i) o (b)(i).
6. El requisito de valor de contenido regional para un vehículo automotor identificado en el Artículo 403 párrafos (1) o (2) será:
- a. 50 por ciento durante cinco años después de la fecha en que un ensamblador de vehículos automotores produzca en una planta el primer prototipo del vehículo, si:
 - i. se trata de un vehículo automotor de una clase, marca o, excepto vehículos comprendidos en el Artículo 403(2), categoría de tamaño y bastidor que el ensamblador de

- vehículos automotores no haya producido anteriormente en territorio de ninguna de las Partes;
- ii. la planta consiste en un edificio nuevo en que se ensambla el vehículo automotor; y
 - iii. sustancialmente toda la maquinaria nueva utilizada en el ensamble del vehículo automotor se encuentra en la planta; o
- b. 50 por ciento durante dos años después de la fecha en que el primer prototipo de vehículo automotor se produzca en una planta después de que ésta haya sido remodelada, si se trata de un vehículo automotor de una clase, o marca o, excepto vehículos comprendidos en el Artículo 403(2), categoría de tamaño y bastidor diferentes a los que el ensamblador de vehículos automotores haya producido en la planta antes de la remodelación.

Artículo 404. Acumulación

1. Para efectos de establecer si un bien es originario, si así lo decide el exportador o productor del bien para el cual se solicita trato arancelario preferencial, su producción en territorio de una o más de las Partes por uno o más productores, se considerará realizada en territorio de cualquiera de las Partes por ese exportador o productor siempre que:
 - a. todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien, sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, y el bien cumpla todo requisito de valor de contenido regional correspondiente, enteramente en territorio de una o más de las Partes; y
 - b. el bien satisfaga los demás requisitos aplicables correspondientes de este capítulo.
2. Para efectos del Artículo 402(10), la producción de un productor que decida acumularla con la de otros productores de conformidad con el párrafo 1, se considerará como de un solo productor.

Artículo 405. De minimis

1. Salvo lo dispuesto en los párrafos 3 al 6, un bien se considerará originario si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien que no sufran el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecida en el Anexo 401 no excede 7 por ciento del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los materiales no originarios antes referidos no excede 7 por ciento del costo total del bien, siempre que:
 - a. cuando el bien esté sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de dichos materiales no originarios se tome en cuenta en el cálculo del valor de contenido regional del bien; y
 - b. el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.
2. Un bien que esté sujeto a un requisito de valor de contenido regional no tendrá que satisfacerlo si el valor de todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no excede 7 por ciento del valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B. o, en caso de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al Artículo 1 del Código de Valoración Aduanera, si el valor de todos los materiales no originarios no excede 7 por ciento del costo total del bien, siempre que el bien satisfaga los demás requisitos aplicables de este capítulo.
3. El párrafo 1 no se aplica a:
 - a. un material no originario comprendido en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado o en la fracción arancelaria 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), utilizado en la producción de un bien comprendido en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado;
 - b. un material no originario comprendido en el Capítulo 4 del Sistema Armonizado o en la fracción arancelaria 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos, en peso), utilizado en la producción de un bien comprendido en la fracción arancelaria 1901.10.aa (preparaciones

alimenticias infantiles que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), 1901.20.aa (mezclas y pastas que contengan más de 25 por ciento de grasa butírica, en peso, no acondicionadas para la venta al menudeo), 1901.90.aa (preparaciones alimenticias a base de lácteos que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), partida 21.05 o fracción arancelaria 2106.90.dd (preparaciones que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso), 2202.90.cc (bebidas que contengan leche), o 2309.90.aa (alimentos para animales que contengan más de 10 por ciento de sólidos lácteos en peso y menos de 6 por ciento de granos o productos de granos en peso);

- c. un material no originario comprendido en la partida 08.05 o en la subpartida 2009.11 a la 2009.30 y utilizado en la producción de un bien comprendido en la subpartida 2009.11 a la 2009.30 o en las fracciones arancelarias 2106.90.bb (jugo concentrado de una sola fruta, legumbre u hortaliza enriquecido con minerales o vitaminas), y 2202.90.aa (jugo de una sola fruta, legumbre u hortaliza enriquecido con minerales o vitaminas);
- d. un material no originario comprendido en el Capítulo 9 del Sistema Armonizado y utilizado para producir un bien comprendido en la fracción arancelaria 2101.10.aa (café instantáneo, no aromatizado);
- e. un material no originario comprendido en el Capítulo 15 del Sistema Armonizado y utilizado en la producción de un bien comprendido en la partida 15.01 a la 15.08, 15.12, 15.14 o 15.15;
- f. un material no originario comprendido en la partida 17.01 y utilizado en la producción de un bien comprendido en la subpartida 17.01 a la 17.03;
- g. un material no originario comprendido en el Capítulo 17 del Sistema Armonizado o en la partida 18.05, que se utilice para producir un bien comprendido en la subpartida 1806.10;
- h. un material no originario comprendido en la partida 22.03 a la 22.08 y que se utilice en la producción de un bien comprendido en la partida 22.07 a la 22.08;

- i. un material no originario utilizado en la producción de un bien comprendido en la fracción arancelaria 7321.11.aa (estufas y hornos de gas), subpartida 8415.10, 8415.81 a la 8415.83, 8418.10 a la 8418.21, 8418.29 a la 8418.40, 8421.12, 8422.11, 8450.11 a la 8450.20, u 8451.21 a la 8451.29, la fracción arancelaria mexicana 8479.82.aa (compactadores de basura), o la fracción arancelaria canadiense o estadounidense 8479.89.aa (compactadores de basura), o la fracción arancelaria 8516.60.aa (estufas y hornos eléctricos); y
 - j. los circuitos moduladores que sean materiales no originarios utilizados en la producción de un bien, cuando el cambio correspondiente en clasificación arancelaria para el bien, dispuesto en el Anexo 401, imponga restricciones al uso de dicho material no originario.
4. El párrafo 1 no se aplica a los ingredientes de un solo jugo no originarios comprendidos en la partida 20.09 y que se utilicen en la producción de un bien comprendido en la subpartida 2009.90, o la fracción arancelaria 2106.90.cc (concentrados de mezclas de jugos de frutas, legumbres u hortalizas enriquecidos con minerales o vitaminas) o 2202.90.bb (mezclas de jugos de frutas, legumbres u hortalizas enriquecidos con minerales o vitaminas).
 5. El párrafo 1 no se aplica a un bien no originario que se utilice en la producción de bienes incluidos en los Capítulos 1 al 27 del Sistema Armonizado, a menos que el material no originario esté comprendido en una subpartida distinta a la del bien para el cual se está determinando el origen de conformidad con este artículo.
 6. Un bien comprendido en los Capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado que no sea originario porque ciertas fibras o hilos utilizados para producir el componente que determina la clasificación arancelaria del bien no sufren el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, se considerará no obstante como originario, si el peso total de todas estas fibras o hilos del componente no excede 7 por ciento del peso total de dicho componente. (4)

Artículo 406. Bienes y materiales fungibles

Para efecto de establecer si un bien es originario:

- a. cuando se utilicen materiales fungibles originarios y no originarios en la producción de un bien, la determinación acerca de si los materiales son originarios no tendrá que ser establecida mediante la identificación de un material fungible específico, sino que podrá definirse mediante cualquiera de los métodos de manejo de inventarios establecidos en las Reglamentaciones Uniformes; y
- b. cuando bienes fungibles originarios y no originarios se mezclen y exporten bajo una misma forma, la determinación se podrá hacer a partir de cualquiera de los métodos de manejo de inventarios establecidos en las Reglamentaciones Uniformes.

Artículo 407. Accesorios, refacciones y herramientas

Se considerará que los accesorios, las refacciones y las herramientas entregados con el bien como parte de los accesorios, refacciones y herramientas usuales del bien son originarios si el bien es originario y no se tomarán en cuenta para determinar si todos los materiales no originarios utilizados en la producción del bien sufren el cambio correspondiente de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 401, siempre que:

- a. los accesorios, refacciones y herramientas no sean facturados por separado del bien;
- b. las cantidades y el valor de dichos accesorios, refacciones y herramientas sean los habituales para el bien; y
- c. cuando el bien esté sujeto al requisito de valor de contenido regional, el valor de los accesorios, refacciones y herramientas se tomará en cuenta, como materiales originarios o no originarios, según sea el caso, al calcular el valor de contenido regional del bien.

3.4.2 Anexo 300-B Sector Textil en el TLCAN

El comercio internacional del sector textil y del vestido estuvo controlado por regimenes especiales a partir del Acuerdo del Algodón de corto plazo y largo plazo (1961-1973) y del Acuerdo Multifibras (AMF) de 1974 a 1994. Este ultimo, bajo los auspicios del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), tuvo como propósito permitirle a EUA y a Europa, principalmente, negociar o imponer cuotas contra las importaciones textiles y de la confección provenientes de los países en desarrollo. El AMF terminó el 31 de diciembre de 1994 con la entrada en vigor de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el acuerdo de los Textiles y el Vestido (ATV) del 1º de enero de 1995, que fue uno de los resultados mas importantes de la VIII Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, conocida como la Ronda de Uruguay. El ATV contenía las disposiciones para integrar los productos textiles y del vestido a las reglas comunes del GATT y para dismantelar de manera progresiva las restricciones cuantitativas asociadas a este sector; asimismo, incluye disposiciones tendientes a disminuir las practicas dumping y el incumplimiento de obligaciones de transbordo, las desviaciones en las rutas, la falsa declaración referente al país o lugar de origen y la falsificación de documentos oficiales (Werner, 2003: 38-49)

La integración de productos se programó para un periodo de diez años (1º de enero de 1995 al 1º de enero de 2005) que se realizó en cuatro etapas, cada una de estas integró un porcentaje especifico de productos y la relativa eliminación de cuotas, así como el crecimiento anual de estas para los productos restantes. De esta manera, una vez que un país integró determinado producto, las restricciones en cuotas sobre su importación desde países miembros de la OMC quedaron eliminadas y estos observaron las normas y disposiciones del GATT.

El TLCAN permitió a la Industria Textil acceso preferencial a las exportaciones, a diferencia de la producción de Centroamérica y del Caribe los cuales estuvieron sometidos a cuotas y aranceles. Para los empresarios mexicanos el TLCAN ha provisto de un creciente desarrollo económico dentro del comercio internacional el

cual se vio reflejado en las importaciones, exportaciones e inversión extranjera de textiles y de la confección.

Mencionando que el beneficio económico fue significativo por el flujo de inversiones extranjeras en algunas ramas de la industria textil, es preciso señalar que la industria de la confección ha sido la mas significativa. No obstante las industrias mas favorecidas han sido aquellas empresas textiles y de la confección mexicanas que han buscado lograr mayor preponderancia en Estados Unidos a través de firmas comerciales importantes y del beneficio de inversiones extranjeras y financiamiento externo.

El anexo 300 B del capitulo III regula el comercio de los productos textiles y de la confección estableciendo la reducción progresiva y gradual de los aranceles a los bienes que cumplan con las reglas de origen de "hilza en adelante", lo anterior significa que solo se les dará trato preferencial en aranceles a aquellos productos que sean manufacturados a partir del hilo fabricado en EUA, Canadá o México.¹⁸⁰

En el sector textil, se negociaron dos esquemas por separado, uno con relación al producto final y otro a los insumos, según se indica:

1. Para los productos fabricados en Norteamérica y que cumplen con las reglas de origen, el desfase se llevó a cabo en un período no superior a 10 años. Del comercio de los Estados Unidos a México, 20% quedó libre de aranceles de inmediato y para el 80% restante se proyectó eliminarlos a más tardar en 6 años. También se suprimieron de inmediato las cuotas para todos los artículos textiles y de confección.
2. Para que el producto sea considerado "nacional", la tela, el hilado y la fibra deben pertenecer a un país miembro del TLC. Si el origen de la tela no es un país miembro del TLC, las prendas confeccionadas con ellas quedan sujetas a cuotas y

¹⁸⁰ Chacon, Francisco " Comercio Internacional de los textiles y el vestido: Restructuración global de las fuentes de oferta en EEUU durante la década de los noventa" en Buitelar Rudolf y Ennio Rodríguez (editores), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de America Central y Republica Dominicana*, Instituto para la integración de America Latina y el Caribe, BID y sede subregional en México de la Comisión Económica para America Latina y el Caribe (CEPAL), 2000, p.p. 19-20

aranceles. Con esto se limitan las opciones de un país miembro para adquirir insumos de menor costo o mejor calidad de otros países -lo que se traduce en una desviación del comercio. Esta medida afectó a Canadá en su comercio con los países asiáticos, ya que Canadá importaba telas de estos países para usarlas en la industria de la confección.

3. El desmantelamiento arancelario entre México y Estados Unidos fue relativamente recíproco, pero México se benefició fundamentalmente por el artículo 807A del Tratado. Dicho artículo, parecido al que se aplicaba en el comercio de los Estados Unidos con ciertos países de América Latina en virtud del artículo 807, es más amplio; estipula que las exportaciones procedentes de México pueden ingresar libre de aranceles, quedar exentas de cuotas y de la aplicación de medidas de salvaguardia, siempre y cuando el producto final utilice tela cosida y producida con hilo de los Estados Unidos. Aquellos productos elaborados con tela mexicana, pero cortada en los Estados Unidos, pagan aranceles sobre el valor agregado en México. Si la tela no es mexicana, pero cortada en los Estados Unidos, quedan sujetos a cuotas.

A medida que progresa el Tratado, el artículo 807A ha venido cobrando cada vez mayor importancia en el comercio entre los Estados Unidos y México. Estados Unidos, registró fuertes aumentos en el comercio de telas e hilados y, en menor grado, la participación canadiense en el de hilados también aumentó. Sin embargo, es importante señalar que parte de las importaciones de los Estados Unidos procedentes de México, son productos que han sido semimanufacturados en los Estados Unidos, exportados a México para luego ser reexportados a los Estados Unidos

Con la entrada en vigor del TLCAN se inició un proceso que favoreció las exportaciones mexicanas de la indumentaria debido a) la eliminación de las restricciones al comercio que hicieron que México se dedicara a operaciones de ensamble, ya que con el sistema de maquila el ingreso de las confecciones mexicanas a EUA se condicionó a utilizar insumos estadounidenses; b) eliminación de gravámenes arancelarios en cada una de los procesos de la

cadena productiva de la confección como son corte, lavado, costura y bordado, etc., lo cual provocó que se reubicaran cada vez mas en México dichos procesos.¹⁸¹

Para México, los principales efectos del TLCAN sobre la industria textil y del vestido fueron un incremento en las exportaciones con el consecuente aumento de divisas convirtiendo a México en uno de los principales proveedores de ropa a EUA y un incremento de maquiladoras de la confección en varios Estados de la Republica Mexicana. Si bien estas empresas crearon empleos, también se aprovecharon de la mano de obra barata y de buena calidad en nuestro país. El gobierno mexicano ha seguido la política de aumentar las exportaciones vía las maquiladoras, haciendo a la industria inestable, porque fácilmente estas cierran sus fábricas y se trasladan a otros países con condiciones para ellas mas favorables.¹⁸² Al mismo tiempo, el TLCAN también propicio la integración de la industria de la confección mexicana a la textil de EUA y la especialización en ciertas prendas de vestir. De esta manera, puede decirse que la industria de la confección en México fue cada vez mas vulnerable y dependiente, ya que la recesión de EUA en el 2000 afectó las exportaciones mexicanas y provocó el cierre de plantas maquiladoras, con la consecuente perdida de empleos.¹⁸³

En relación a las reglas de origen, el objetivo principal del gobierno mexicano en materia textil consistía en buscar la eliminación de las cuotas de exportación impuestas por Estados Unidos ya que estas últimas restringían el acceso al mercado norteamericano.

La eliminación de barreras era necesaria porque México podía ser extraordinariamente competitivo en este sector y porque la supresión de cuotas

¹⁸¹ Gereffi, Gary, " La transformación de la industria de la indumentaria en America del Norte: es el TLCAN una maldición o una bendición? en Buitelar Rudolf y Ennio Rodríguez (editores), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de America Central y Republica Dominicana*, Instituto para la integración de America Latina y el Caribe, BID y sede subregional en México de la Comisión Económica para America Latina y el Caribe (CEPAL), 2000, p.p. 53-108

¹⁸² Entre Junio de 2001 y diciembre de 2002 salieron de México 322 de estas empresas (28% del total existente en esa epoca) con la perdida de 58, 729 empleos (Agoitia, 2003)

¹⁸³ González Marin, María Luisa "Efectos del TLCAN en la industria textil y de la confección mexicana" en Isabel Rueda, Nadima Simon y Ma. Luisa González Marin (Coordinadoras), *La industria de la Confección en México y China ante la Globalización*, México, Miguel Ángel Porrúa IIEc, FCA, UNAM, 2004

permitiría otorgar mayores garantías a los inversionistas extranjeros en un sector que representa una fuente de empleo muy importante. Las cuotas, además de ser un impedimento a las exportaciones, sin duda también constituían el factor psicológico más fuerte para limitar la inversión en este rubro. Sin embargo, en Estados Unidos existía temor en liberalizar aun más este sector debido a la pérdida de empleos que esta acción podría generar pero, sobre todo, porque un trato más favorable a México podría constituir un fuerte incentivo para que los textiles asiáticos instalaran maquiladoras en la frontera mexicana e incrementaran su penetración en el mercado norteamericano.

Por ello, los negociadores norteamericanos exigían reglas de origen elevadas para impedir que los productores del lejano oriente utilizaran a México como un trampolín para la exportación de sus productos. De hecho, uno de los mayores problemas durante la negociación consistió en definir qué porcentaje de insumos y de trabajo sería necesario para que un producto fuera considerado como originario de la región.

La determinación de la regla de origen fue sumamente compleja ya que había que establecer normas que abarcaran toda la cadena productiva textil, empezando por el hilo hasta el producto terminado. Los negociadores norteamericanos estaban de acuerdo en otorgarle un trato más favorable a México y convertir las cuotas en aranceles siempre y cuando, en la confección, por ejemplo, se utilizara tela fabricada en Estados Unidos. La supresión de cuotas implicaría un desmantelamiento del Acuerdo Multifibras entre México y Estados Unidos. Sin embargo, la evaluación del beneficio de llevar a cabo esta acción tendría que esperar la finalización de la Ronda Uruguay del GATT para conocer si el Acuerdo Multifibras que rige el comercio de los textiles continúa vigente o si será sustituido por un sistema de aranceles.

Además de las cuotas, algunas exportaciones textiles mexicanas estaban sujetas a aranceles. El arancel ponderado que enfrentan las exportaciones mexicanas en Estados Unidos es del 6.8 por ciento en fibras, 9 por ciento en textiles y 15.3 por

ciento en confección; sin embargo, en algunos productos como la lana el arancel llega a alcanzar hasta un 57 por ciento¹⁸⁴.

Una vez eliminadas las cuotas, la prioridad más importante para los negociadores mexicanos consistía en eliminar todos los aranceles pero, sobre todo, los aranceles pico, ya que estos también se aplicaban a productos en los cuales México tenía un gran potencial de exportación.

Finalmente, debido a la importancia que tiene el sector textil en la generación de empleo, los tres países buscaron establecer mecanismos de salvaguarda y periodos largos de desgravación en algunos productos sensibles para aminorar los efectos de la transición y proteger a la industria textil en caso de que una importación masiva pusiera en riesgo al aparato productivo. Pese a todos los obstáculos que existían, era posible llegar a una buena negociación.

Anexo 300 - B: Bienes textiles y del vestido

Sección 1: Ámbito de aplicación (1)

1. Este anexo se aplica a los bienes textiles y del vestido comprendidos en el Apéndice 1.1.
2. En caso de contradicción, este Tratado prevalecerá sobre el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles (Acuerdo Multifibras), con sus enmiendas y prórrogas, incluyendo las posteriores al 1º de enero de 1994 o sobre las disposiciones de cualquier otro acuerdo vigente o futuro aplicable al comercio de bienes textiles y del vestido, salvo que las Partes acuerden otra cosa.

Sección 2: Eliminación de aranceles (2)

1. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada una de las Partes eliminará progresivamente sus aranceles sobre bienes textiles y del vestido

¹⁸⁴ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, La industria textil, Monografía 13, p. 17.

originarios, de acuerdo con su lista en el Anexo 302.2, "Eliminación arancelaria", incluida en el Apéndice 2.1 para su fácil consulta.

2. Para los efectos de este anexo:
 - a. un bien textil o del vestido será considerado originario si el cambio aplicable de clasificación arancelaria dispuesto en el Capítulo IV, "Reglas de origen", se hubiere efectuado en territorio de una o más de las Partes de acuerdo con el Artículo 404, "Acumulación"; y
 - b. con el fin de determinar el arancel y la categoría de desgravación aplicables a un bien textil o del vestido originario, el bien se considerará de la Parte
 - i. según se determine en las reglamentaciones, prácticas y procedimientos de la Parte importadora, excepto que
 - ii. en caso de acuerdo entre las Partes, conforme al párrafo 1 del Anexo 311, según se disponga en dicho acuerdo.
3. Una Parte importadora y una Parte exportadora podrán identificar en cualquier momento bienes textiles o del vestido particulares, que acuerden mutuamente sean:
 - a. telas hechas con telares manuales de la industria tradicional;
 - b. bienes hechos a mano con dichas telas de la industria tradicional; y
 - c. bienes artesanales folclóricos.

La Parte importadora otorgará trato libre de arancel a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la Parte exportadora.

4. El Apéndice 2.4 aplica a las Partes especificadas en el mismo respecto a la eliminación de aranceles sobre ciertos bienes textiles y del vestido.

Sección 7: Revisión y cambio de las reglas de origen

1.
 - a. Las Partes vigilarán los efectos de la aplicación de las reglas de origen incluidas en el Anexo 401 aplicables a los bienes de la subpartida 6212.10 del Sistema Armonizado (SA). Una Parte podrá

solicitar consultas con las otras Partes para buscar una solución mutuamente satisfactoria a cualquier dificultad que considere resultado de la aplicación de esa regla de origen, pero no antes del 1º de abril de 1995. (5)

- b. Si las Partes consultantes no logran alcanzar una solución mutuamente satisfactoria en 90 días a partir de la solicitud para realizarlas, a petición de cualquiera de las Partes, la regla de origen aplicable a la subpartida 6212.10 se cambiará por la regla de origen señalada en el Anexo 401 aplicable a las partidas 62.06 a la 62.11 en relación con el comercio entre la Parte que lo solicita y las otras Partes. Este cambio surtirá efecto 180 días después de la solicitud. Las Partes adoptarán medidas para aliviar cualquier carga administrativa que afecte a los productores.
- c. Salvo que las Partes acuerden otra cosa, en cualquier momento posterior a la terminación de las consultas realizadas conforme al inciso (a), y sólo durante el periodo de transición, la Parte que haya solicitado dichas consultas podrá hacer una petición adicional para realizar consultas conforme el párrafo (a) y seguir los procedimientos establecidos en el inciso (b).

2.

- a. A petición de cualquiera de ellas, las Partes realizarán consultas para considerar si algunos bienes en particular debieran sujetarse a diferentes reglas de origen para atender cuestiones de disponibilidad de oferta de fibras, hilos y telas en la zona de libre comercio. (6)
- b. Durante las consultas, cada una de las Partes tomará en consideración todos los datos presentados por una de ellas que comprueben la existencia de una producción significativa en su territorio de un bien particular sujeto a revisión. Las Partes consultantes estimarán que la existencia de producción significativa ha sido comprobada cuando una Parte demuestre que sus productores nacionales tienen la capacidad de surtir oportunamente volúmenes comerciales del bien.

- c. Las Partes procurarán concluir las consultas dentro de un plazo de sesenta días después de la petición. El acuerdo que se logre entre dos o más de las Partes como resultado de las consultas, reemplazará cualquier regla de origen previa para ese bien una vez que sea aprobado por cada una de esas Partes de acuerdo con el Artículo 2202(2), "Enmiendas". Si no se llega a un acuerdo, cualquiera de las Partes podrá recurrir al párrafo B(8) del Apéndice 6.
 - d. Aparte de lo dispuesto en el párrafo (a), a solicitud de una de ellas, las Partes realizarán consultas para considerar si la regla de origen estipulada en el Anexo 401 aplicable a las disposiciones siguientes, deberá modificarse con el objeto de incrementar la disponibilidad de oferta de los hilos y las telas en cuestión dentro de la zona de libre comercio:
 - i. fracción arancelaria canadiense 5407.60.10, fracción arancelaria estadounidense 5704.60.22 y fracción arancelaria mexicana 5704.60.02,
 - ii. disposiciones (a) al (i) de la regla de origen para las subpartidas 6205.20 a la 6205.30,
 - iii. bienes de las subpartidas 6107.21, 6108.21 y 6108.31, integramente de telas de la fracción arancelaria canadiense 6002.92.10, fracción arancelaria mexicana 6002.92.01 y fracción arancelaria estadounidense 6002.92.10, y a excepción de cuello, puño, pretina, elástico o encaje,
 - iv. nota 2 del Capítulo 62 del Anexo 401, y
 - v. fracción arancelaria canadiense 6303.92.10, fracción arancelaria estadounidense 6303.92.aa y fracción arancelaria mexicana 6303.92.01.
3. Las Partes revisarán las reglas de origen aplicables a los bienes textiles y del vestido en un plazo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, para considerar el efecto de la creciente competencia global en los bienes textiles y del vestido y las implicaciones de la integración de dichos bienes al GATT, conforme a cualquier acuerdo

sucesor del Acuerdo Multifibras. Las Partes examinarán, en particular, las reglas operativas de otras asociaciones económicas o acuerdos de integración, y los desarrollos relacionados con la producción y el comercio de bienes textiles y del vestido.

Anexo 300-B - Sección 7 párrafo 1 (c) "Revisión y modificación de las reglas de origen": para la subpartida 6212.10, la regla y el párrafo 1 no se aplicarán si las Partes acuerdan, con anterioridad a la entrada en vigor de este Tratado, medidas para reducir la carga administrativa y los costos asociados con la aplicación de la regla para las partidas 62.06 a 62.11 a las prendas de vestir en la subpartida 6212.10.

6. Anexo 300-B - Sección 7, párrafo (2)(d)(ii) "Revisión y modificación de las reglas de origen": respecto a las disposiciones (a) a (i) de la regla para las subpartidas 6205.20 a 6205.30, con anterioridad a la entrada en vigor de este Tratado, las Partes cooperarán como sea necesario para promover la producción de telas para camisas identificadas específicamente en la regla en la zona de libre comercio.

3.4.3 ANEXO 300-A SECTOR AUTOMOTRIZ

Las reglas que liberan el comercio del sector automotor en el área de norteamérica y que protegen la producción regional frente a los productos fabricados por terceros países, están contenidas en el Anexo 300-A del TLCAN. Entre las principales disposiciones del Anexo para el caso de México se contempla la eliminación del requisito de Valor Agregado Nacional (VAN), el cual obliga a las empresas del sector a incorporar insumos y servicios de origen nacional en un porcentaje determinado. Las disposiciones establecen que para la industria terminal, el VAN disminuya gradualmente del 36 por ciento en 1993 a cero por ciento en 2004. En el caso de la industria de autopartes nacional, las disposiciones establecen que el VAN se reduzca del 30 por ciento vigente hasta el 2003, a cero por ciento en 2004¹⁸⁵.

¹⁸⁵ ANÁLISIS ECONÓMICO Y FISCAL DEL SECTOR AUTOMOTOR DE MÉXICO, 1990-2001. CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PÚBLICAS. CAMARA DE DIPUTADOS H. CONGRSO DE LA UNION. OCTUBRE DEL 2002. PP 20

Desde el inicio de la década de los 60's, con el objeto de fomentar la industria automotriz en el país, el Gobierno Federal promovió la sustitución de importaciones de vehículos y componentes de ensamble, por producción nacional. Las normas comenzaron a ser más flexibles a partir de la adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en agosto de 1986 y posteriormente con los acuerdos comerciales del TLCAN.

Asimismo, el Anexo 300-A contempló una sustancial liberalización de ese sector para el año 2004 y su total liberalización hasta el año 2018.

Anexo 300 - A: Comercio e inversión en el sector automotriz

1. Cada una de las Partes concederá a todos los productores existentes de vehículos en su territorio, un trato no menos favorable que el que conceda a cualquier productor nuevo de vehículos en su territorio de conformidad con las medidas indicadas en este anexo, excepto que esa obligación no se entenderá como aplicable a cualquier trato diferente que se establezca específicamente en los apéndices de este anexo.
2. A más tardar el 31 de diciembre del año 2003, las Partes revisarán la situación del sector automotriz en América del Norte y la eficacia de las medidas a que se refiere este anexo, con el fin de establecer las acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad global del sector.
3. Los Apéndices 300-A.1, 300-A.2 y 300-A.3 se aplican a las Partes especificadas en cada uno de ellos en relación al comercio e inversión en el sector automotriz.
4. Para propósitos de este anexo, a menos que se especifique lo contrario en los apéndices:

productor existente de vehículos es un productor que estuvo produciendo vehículos en el territorio de la Parte relevante antes del año modelo 1992;

productor nuevo de vehículos es un productor que comenzó la producción de vehículos en el territorio de la Parte relevante después del año modelo 1991;

vehículo usado es un vehículo que:

- a. ha sido vendido, arrendado o prestado;
- b. ha sido manejado por más de:
 - i. 1,000 kilómetros, para vehículos de peso bruto menor a cinco toneladas métricas; o
 - ii. 5,000 kilómetros, para vehículos de peso bruto igual o mayor a cinco toneladas métricas; o
- c. fue fabricado con anterioridad al año en curso y por lo menos han transcurrido noventa días desde la fecha de fabricación; y

vehículo es un automóvil, camión, autobús o un vehículo automotor para propósitos especiales, sin incluir motocicletas.

Apéndice 300-A.2 [\(2\)](#)

México

Decreto Automotriz y Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz

- México podrá mantener hasta el 1º de enero de 2004, las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (11 de diciembre de 1989) (Decreto Automotriz) y del Acuerdo que determina Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (30 de noviembre de 1990) (Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz), que sean incompatibles con este Tratado, de conformidad con las condiciones establecidas en los párrafos 2 al 18. A más tardar el 1º de enero del año 2004, México hará compatible con las disposiciones de este Tratado cualquier disposición del Decreto Automotriz y de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz que sea incompatible con este Tratado.

Industria de autopartes, proveedores nacionales y maquiladoras independientes

- México no podrá exigir que una empresa obtenga un nivel de valor agregado nacional superior a 20 por ciento de sus ventas totales como una de las condiciones para ser considerada como proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.
- México podrá exigir que un proveedor nacional o una empresa de la industria de autopartes, al calcular el valor agregado nacional, exclusivamente para los propósitos del párrafo 2, incluya los aranceles en el valor de las importaciones incorporadas en las autopartes producidas por dicho proveedor o empresa.
- México considerará como proveedor nacional a una maquiladora independiente que lo solicite y cumpla con los requisitos correspondientes establecidos en el Decreto Automotriz existente, modificados conforme a los párrafos 2 y 3. México continuará otorgando a todas las maquiladoras independientes que soliciten ser consideradas como proveedor nacional todos los derechos y privilegios existentes otorgados a maquiladoras independientes conforme al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación existente (22 de diciembre 1989) (Decreto de Maquiladora).

Valor agregado nacional

- México establecerá que el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a una empresa de la industria terminal se calcule como un porcentaje del mayor de los siguientes dos valores:
 - el valor de referencia de la empresa de la industria terminal como se define en el párrafo 8; o
 - el valor agregado nacional total (VANt) de la empresa de la industria terminal,

excepto que México dispondrá que una empresa de la industria terminal que inició la producción de vehículos automotores en México después del

año modelo 1991, calcule su valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido como un porcentaje de su valor agregado nacional total (VANt).

- México no exigirá que el porcentaje a que se refiere el párrafo 5 sea superior al:
 - 34 por ciento en cada uno de los primeros cinco años, a partir del 1º de enero de 1994;
 - 33 por ciento en 1999;
 - 32 por ciento en 2000;
 - 31 por ciento en 2001;
 - 30 por ciento en 2002; y
 - 29 por ciento en 2003.
- No obstante lo dispuesto en el párrafo 6, México permitirá que una empresa de la industria terminal que fabricó vehículos automotores en México antes del año modelo 1992 utilice como porcentaje, para efectos del párrafo 5, el cociente del valor agregado nacional de proveedores (VANp) entre el valor agregado nacional total (VANt), que la empresa alcanzó en el año modelo 1992. La empresa podrá utilizar tal cociente en tanto sea menor que el porcentaje aplicable que se especifica en el párrafo 6. Con el fin de calcular el cociente para el año modelo 1992, deberán incluirse en el cálculo del valor agregado nacional de proveedores (VANp) las compras realizadas por la empresa de la industria terminal a las maquiladoras independientes que hubiesen llenado los requisitos para ser consideradas como proveedor nacional, si los párrafos 2, 3 y 4 de este apéndice hubiesen estado en vigor, en los mismos términos que las autopartes adquiridas de cualquier otro proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.
- El valor de referencia anual de una empresa de la industria terminal será:
 - para cada uno de los años de 1994 a 1997, el valor base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje no mayor de 65 por ciento de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base;
 - para cada uno de los años de 1998 a 2000, el valor base

correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje no mayor de 60 por ciento de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base; y

- para cada uno de los años de 2001 a 2003, el valor base correspondiente a tal empresa de la industria terminal más un porcentaje no mayor a 50 por ciento de la diferencia entre sus ventas totales en México en el año correspondiente y su valor base.
- México dispondrá que cuando las ventas totales en México de una empresa de la industria terminal en un año sean menores a su valor base, el valor de referencia de tal empresa para ese año será igual a sus ventas totales en México en ese año.
- Cuando una perturbación anormal en la producción afecte la capacidad de producción de una empresa de la industria terminal, México permitirá a la empresa solicitar a la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, establecida según el Capítulo V del Decreto Automotriz, una reducción en su valor de referencia. Si la Comisión encuentra que la capacidad de producción de la empresa ha sido afectada por dicha perturbación, la Comisión reducirá el valor de referencia de la empresa de la industria terminal en una cantidad proporcional al evento que ha afectado su capacidad de producción.
- Cuando la Comisión Intersecretarial de la Industria Automotriz, previa solicitud de una empresa de la industria terminal, encuentre que la capacidad de producción de tal empresa ha sido perturbada considerablemente como resultado de la renovación sustancial en su equipo o de la reconversión de su planta, la Comisión reducirá el valor de referencia de tal empresa para el año en cuestión, en un monto proporcional a la perturbación. Si tal reducción en el valor de referencia conlleva una disminución en el valor agregado nacional de proveedores (VANp) exigido a dicha empresa, ésta deberá compensar íntegramente esa disminución en su VANp durante los 24 meses siguientes a la fecha en que dicha renovación o reconversión haya sido completada.

Decreto de Autotransporte y Reglas de Aplicación del Decreto de Autotransporte

- México derogará el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte (diciembre de 1989) (Decreto de Autotransporte) y el Acuerdo que Establece Reglas de Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte (noviembre de 1990). México podrá adoptar o mantener cualquier medida en relación a los vehículos de autotransporte y autopartes para vehículos de autotransporte, o a fabricantes de vehículos de autotransporte, siempre y cuando tal medida no sea incompatible con este Tratado.

Definiciones

- Definiciones Para efectos de este apéndice:

año modelo significa el periodo de doce meses que inicia el 1º de noviembre a que se refiere el Artículo 2, párrafo IX del Decreto Automotriz;

autopartes son las partes y componentes destinados a integrarse en un vehículo automotor a que se refiere el Artículo 2, párrafo X del Decreto Automotriz;

empresa de la industria terminal es una empresa que opera en México, constituida u organizada de conformidad con la legislación mexicana a que se refieren los Artículos 2, párrafo IV y 3, 4 y 5 del Decreto Automotriz, que:

- ✓ esté registrada ante SECOFI; y
- ✓ se dedique en México a la producción o ensamble final de vehículos automotores.

fabricante de vehículos de autotransporte es una empresa que opera en México, constituida u organizada de conformidad con la legislación mexicana y:

- ✓ que está registrada ante SECOFI;
- ✓ que produce vehículos de autotransporte en México; y
- ✓ cuyo:
 - ✓ (i) valor total de facturación por concepto de ventas de vehículos de autotransporte y partes de autotransporte, que produce en México; menos
 - ✓ el valor total de facturación por concepto de ventas de partes de autotransporte importadas directamente por la empresa, más el valor del contenido importado de partes de autotransporte que adquiere en México,

es igual a por lo menos 40 por ciento del valor total de facturación por concepto de ventas de vehículos de autotransporte y partes de autotransporte que la empresa produce en México;

maquiladora independiente significa una empresa que cuenta con registro de industria maquiladora de exportación en los términos del Decreto de Maquiladora existente, y en la cual ninguna empresa de la industria terminal es directa o indirectamente accionista mayoritario ni tiene un accionista mayoritario común con cualquier otra empresa de la industria terminal;

partes de autotransporte son las partes y componentes destinados a integrarse en un vehículo de autotransporte;

perturbación anormal de la producción es una disminución en la capacidad de producción de una empresa de la industria terminal que resulte de un desastre natural, incendio, explosión, u otros eventos imprevistos fuera del control de dicha empresa;

producción en México para la venta en México (VTVd) significa el valor de la facturación total de una empresa de la industria terminal por el concepto de ventas en México de vehículos automotores y autopartes que produce en México, excluyendo sus ventas de vehículos automotores importados;

productos automotores son los vehículos automotores y autopartes a que se refiere la regla 1, párrafo III de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz;

proveedor nacional es una empresa que opera en México, constituida u organizada conforme a la legislación mexicana, a que se refiere el Artículo 2, párrafo VII del Decreto Automotriz, y:

✓ que está registrada ante SECOFI;

saldo en balanza comercial (S) para una empresa de la industria terminal, a que se refiere la regla 9 de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, es igual a $X + TP - ID - IP$, donde:

✓ X significa el valor de las exportaciones directas de la empresa de la industria terminal de vehículos automotores y autopartes que produce dicha empresa;

✓ TP significa las divisas por concepto de exportaciones de autopartes producidas por proveedores nacionales y empresas de la industria de autopartes, promovidas por la empresa de la industria terminal, excluyendo el valor del contenido importado en las exportaciones,

✓ ID es el valor de las importaciones directas de la empresa de la industria terminal, excluyendo aranceles e impuestos internos, ya sea para consumo interno ("definitivas") o para reexportación ("temporales"), que dicha empresa incorpore en su producción de vehículos automotores y autopartes excluyendo las autopartes destinada al mercado de refacciones; e

✓ IP significa el valor del contenido importado en las autopartes adquiridas por la empresa de la industria terminal a una empresa de la industria de autopartes o proveedor nacional que la empresa de la industria terminal incorpore en su producción de vehículos automotores y de autopartes, excluyendo el contenido importado en las autopartes destinadas al mercado de refacciones; que se calculará de acuerdo con las reglas 10, 12, 13, 14 y 15 de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz, al 12 de agosto de 1992, o cualquier otra medida adoptada por México que no sea más restrictiva que dichas reglas;

siempre que para los efectos de los incisos (c) y (d), el valor de las importaciones para consumo interno "definitivas" se descontará conforme a lo establecido en el párrafo 12.

valor agregado nacional significa para una empresa de la industria de autopartes o de un proveedor nacional, el valor total de las ventas de dicha empresa o proveedor menos el valor de sus importaciones totales, directas e indirectas, excluyendo aquéllas incorporadas en autopartes destinadas al mercado de refacciones, de acuerdo con las modificaciones establecidas en los párrafos 2 y 3;

valor agregado nacional de proveedores (VANp) (referido como VANp en la regla 18 de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz) significa, para una empresa de la industria terminal, la suma de:

- ✓ el valor agregado nacional incorporado en las autopartes que la empresa de la industria terminal adquiere de proveedores nacionales y de empresas de la industria de autopartes, excluyendo las compras de autopartes a dichos proveedores y empresas destinadas al mercado de refacciones, y
- ✓ las divisas por concepto de exportaciones de autopartes, producidas por proveedores nacionales y empresas de la industria de autopartes, promovidas por una empresa de la industria terminal, excluyendo el valor del contenido importado en dichas exportaciones,

valor agregado nacional total (VANt) de una empresa de la industria terminal a que se refiere la regla 18 de las Reglas de Aplicación del Decreto Automotriz significa, ya sea:

- ✓ la suma del valor de su producción en México para su venta en México (VTVd) y el saldo de la balanza comercial (S) de la empresa, cuando su saldo de la balanza comercial (S) sea mayor a cero; o
- ✓ el valor de su producción en México para su venta en México (VTVd), cuando su saldo de la balanza comercial (S) sea negativo;

valor base es el promedio del valor de la producción en México para su venta en México (VTVd) de una empresa de la industria terminal en los años modelo 1991 y 1992, ajustado anualmente por la inflación acumulada, utilizando el Índice Nacional de Precios al Productor de Vehículos, Refacciones, y otros Materiales de Transporte, u otro índice que lo sustituya, publicado por el Banco de México en los Indicadores Económicos (en adelante INPP). Para ajustar el valor base por la inflación acumulada hasta 1994 o hasta un año posterior, el promedio para los años modelo 1991 y 1992 de la producción VTVd será multiplicado por el cociente de:

(a) el INPP correspondiente a ese año; entre

(b) el INPP correspondiente a 1992,

siempre y cuando los índices de precios en los incisos (a) y (b) tengan el mismo año base.

vehículo automotor a que se refiere el Artículo 2, párrafo IV del Decreto Automotriz es un automóvil, un automóvil compacto de uso popular, un camión comercial, un camión ligero, o un camión mediano, de acuerdo con las siguientes definiciones:

- ✓ automóvil: es un vehículo destinado al transporte de hasta diez personas y que se establece en las fracciones de las subpartidas 8703.21 a la 8703.33,
- ✓ automóvil compacto de uso popular: se establece en las fracciones 8703.21 a la 8703.33, 8703.90.99, 8706.00.01, 8706.00.02 u 8706.00.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación;
- ✓ camión comercial: es un vehículo con o sin chasis, destinado para el transporte de mercancías o de más de diez personas, con un peso bruto vehicular de hasta 2,727 kilogramos,
- ✓ camión ligero: es un vehículo con o sin chasis, destinado para el transporte de mercancías o de más de diez personas, con un peso bruto vehicular de más de 2,727 kilogramos pero no mayor a 7,272 kilogramos
- ✓ camión mediano: es un vehículo con o sin chasis, destinado para el

transporte de mercancías o de más de diez personas, con un peso bruto vehicular de más de 7,272 kilogramos pero no mayor a 8,864 kilogramos

- ✓ vehículo de autotransporte es un vehículo de uno de los siguientes tipos:
- ✓ un vehículo sin chasis, con una carrocería integrada, destinado para el transporte de más de diez personas, con un peso bruto vehicular de más de 8,864 kilogramos,
- ✓ un vehículo con chasis destinado para el transporte de mercancías o de más de diez personas, con un peso bruto vehicular de más de 8,864 kilogramos
- ✓ un vehículo con dos o tres ejes, con equipo integrado o destinado para el transporte de mercancías mediante el arrastre de remolques o semirremolques,

ventas totales significa, para una empresa de la industria de autopartes o proveedor nacional la suma de:

- ✓ el valor de facturación por concepto de ventas de la empresa o proveedor a una empresa de la industria terminal de autopartes que estén destinadas a ser usadas por ésta como equipo original en su producción de vehículos automotores o autopartes, excluyendo las autopartes destinadas al mercado de refacciones; y
- ✓ el valor de las exportaciones de autopartes de la empresa o proveedor, ya sea de manera directa o a través de una empresa de la industria terminal, menos el valor del contenido importado de dichas autopartes; y

ventas totales en México de la empresa de la industria terminal es el valor total de facturación por concepto de ventas de vehículos automotores producidos en México para su venta en México, más el valor total de su facturación por concepto de ventas de vehículos automotores importados.

CAPÍTULO 4. PRINCIPALES SECTORES DEL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO (1994-2009)

En los capítulos anteriores, analizamos en primer lugar, el origen del Comercio Internacional en lo general, su evolución, características, definición, factores y su situación actual; posteriormente, con la base de este conocimiento, nos situamos en conocer el Comercio Exterior de México, sus inicios, su historia, como fue evolucionando, su conceptualización y sus características principalmente. Subsiguientemente nos enfocamos en conocer sus dos principales actividades de comercio exterior, las exportaciones y las importaciones, su valor y porcentaje de participación y sus principales destinos y origen, enfocándose en el marco del TLCAN, para observar su crecimiento en ambas actividades a partir de la entrada de este.

En este capítulo nos enfocaremos en analizar los dos principales sectores dentro del comercio exterior mexicano, el automotriz y el textil puesto que han sido los que más han repuntado y han estado afectados por el Tratado del Libre Comercio de América del Norte.

4.1 SECTOR AUTOMOTRIZ

El INEGI define la industria automotriz como aquella que se compone por la fabricación y ensamble de vehículos automotores, así como la fabricación de motores y sus partes y de todas las piezas, componentes y equipos de accesorios que se incorpora en los vehículos.¹⁸⁶

El papel que juega la industria automotriz en la economía de México es bastante importante, pues tiene impactos en otras industrias como la del vidrio, acero y hule. Además, esta industria contribuye de manera importante a la generación de

¹⁸⁶ <http://www.inegi.gob.mx>

empleos y a la atracción de inversión extranjera directa. Asimismo, es una de las que tiene mayor participación de producción en el sector manufacturero.

Para el año 1999, México ocupó el onceavo lugar en la producción mundial de automóviles, compitiendo con grandes productores como Italia, Bélgica y Brasil. Además, esta industria es la fuente principal de divisas dentro del sector manufacturero¹⁸⁷ lo cual muestra lo importante que es esta industria para el país. La cercanía con Estados Unidos hace de México un proveedor importante de bienes terminados e intermedios para las grandes ensambladoras, pues la creciente demanda del principal mercado mundial, insatisfecha por las condiciones laborales en ese país, hace que las compañías estadounidenses recurran a México, un productor eficiente, cercano y de costos bajos.

4.1.1 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ MEXICANO

La Industria automotriz en México se ha venido desarrollando desde principios del siglo XX, ya que hasta 1925 se importaban los automóviles totalmente armados. Es a partir de esta fecha que se inició el proceso de ensamblaje en el país, al establecerse la empresa Ford. Años más tarde se incorporarían otras empresas: en 1935 la General Motors, en 1938 Automex que luego se convertiría en Chrysler, en 1954 la Volkswagen y finalmente en 1967 la Nissan.¹⁸⁸

Entre 1925 y 1961 la característica esencial de esta industria fue la del ensamblaje, con una producción totalmente destinada al mercado local. A partir de 1962 la industria se sumó al proceso de sustitución de importaciones y se abocó a la fabricación de autopartes, motores y vehículos. Esta parte estimuló el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y a una mayor

¹⁸⁷ A partir de entrada en vigor el TLCAN, la industria automotriz logró ser más importante que el petróleo y el turismo como fuente de divisas. BARDÁN E, Cuitláhuac (coordinador). La industria automotriz en el TLCAN: implicaciones para México. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. Julio 2003.

¹⁸⁸ MORALES ARAGÓN, Elizer (coord.). La Nueva Relación e México con América del Norte. Ed. UNAM. México 1994. pp.528

conexión entre empresas armadoras de vehículos y productoras de partes de componentes.¹⁸⁹

Se 1979 a 1981 bajo el impulso petrolero la industria automotriz logró un espectacular crecimiento, mismo que sería seguido de una recaída coincidente con la crisis de la economía mexicana en 1982 provocando un déficit de balanza en el sector automotriz; a partir de 1986 se inició el proceso de recuperación en la industria automotriz, pero asociado a la evidente necesidad de impulsar las exportaciones para compensar ere déficit, nuevos decreto serían emitidos.¹⁹⁰

México ha contado con una estructura más proteccionista en este sector ya que al gobierno le preocupaba que el ensamblaje y la producción de autopartes se realizaran aquí; se lograron esas metas mediante la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones en el marco de diversos Decretos sobre automóviles. Por ejemplo se ha emitido decretos automotrices en 1962, 1972, 1977, 1983, dos en 1989¹⁹¹ y 1995.

Sin embargo, para efectos de este trabajo, tomaremos el año de 1994 como el origen del Sector Automotriz, pues es a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), que dicho sector se volvió más dinámico y competitivo.

Con el TLCAN, el capital extranjero que ha fluido a México ha revitalizado viejos sectores de producción y creado otros; el capital extranjero ha contribuido al establecimiento de plantas productivas que son competitivas internacionalmente. Se destaca el sector automotriz, el cual representa uno de los sectores centrales de la industria pesada y de alta tecnología que se ha hecho más dinámica y competitiva desde la ratificación del acuerdo en 1994.

¹⁸⁹ SECOFI. Monografía del Sector Automotriz. México. 1993

¹⁹⁰ MORALES ARAGÓN, Elizer (coord.). op.cit. p. 529

¹⁹¹ Este Decreto fue el mas importante por sus innovaciones, pues eliminaba las barreras y permitía la importación de unidades terminadas, se reducían los requerimientos de componentes domésticos, con respecto a vehículos producidos en México, desde 50% por vehículo hasta 36% sobre el promedio de toda la producción de ensamble de cada fabricante.

La política industrial de México orientada a la producción de automotores tuvo un cambio importante con el TLCAN, ya que antes de 1994 la industria automotriz gozaba de una gran protección. El acuerdo terminó con las políticas industriales que habían impuesto estrictos requisitos de producción y exportación a la fabricación de vehículos, los cuales habían minado la competitividad de la industria y su capacidad para ajustarse a los cambios que se experimentaban en el mundo. La liberalización y desregulación gradual de la industria automotriz mexicana ha promovido la especialización de ésta en automóviles pequeños y medianos, camiones ligeros y autopartes.¹⁹²

La atracción de importantes niveles de inversión fresca en el sector automotriz de México, a partir del TLCAN, ha estado de acuerdo con los objetivos de la política comercial del país. Esta inversión proviene no solo de compañías que ya operaban en México, sino también de industrias automotrices recién llegadas.

La industria automotriz en México se ha beneficiado de todas las ventajas que propician las políticas de comercio e inversión del TLCAN. Ha llevado a cabo un proceso de reestructuración que le ha permitido incrementar su competitividad e integrarse con éxito en el mercado automotriz de América del Norte y mundial.

En los últimos años México ha ocupado un lugar en el selecto grupo de los 11 países fabricantes de vehículos automotores. El TLCAN y la especialización de las plantas han tenido que ver en ello. Desde su inicio, en 1994, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) se constituyó en una fuerza de impulso para el sector automotriz de México, incluso en los tiempos difíciles como la crisis económica de 1995. Entonces, y a pesar de la caída de 70% en las ventas domésticas, la industria sólo registró una disminución del 15% en términos reales, gracias al repunte de las exportaciones. Lo anterior reflejaba ya, el gran apoyo que ha sido para la industria automotriz mexicana el estar incluida dentro de la región Norteamérica para los temas de estrategia de fabricación de plataformas y planes de producción.

¹⁹² VEGA CANÓVAS. Gustavo. La Política Comercial de México en el sexenio 1994-2000: crisis financiera y recuperación económica. Foro Internacional. COLMEX. Revista trimestral. Vol XLI. Num.3. Julio-Septiembre 2001. p.708

También ha obrado a favor de esta evolución, la especialización de las plantas mexicanas al orientarse a la fabricación de pocos modelos en grandes volúmenes. Por ello y durante los últimos años, México ha ocupado un lugar en el selecto grupo de los diez países fabricantes de vehículos.

Pero como nada es seguro, en el 2004 el país pasó a la posición número 11 en esta lista. Y es que, también en este sector, el avance de China ha sido espectacular, posicionándose como el cuarto fabricante mundial de vehículos. De hecho, se espera que esa nación supere a Japón en el año 2010.

4.1.2 ESTRUCTURA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ MEXICANO

La industria automotriz se compone por la fabricación y ensamble de vehículos automotores así como la fabricación de motores y sus partes y de todas las piezas componentes y equipo accesorio que se incorpora en los vehículos, así como por el segmento de los distribuidores.

La industria automotriz está conformada por la industria terminal y la de autopartes, éstas se ubican dentro de la industria manufacturera, la cual se encuentra dividida en nueve divisiones. En la división VII se incluyen a los productos Metálicos, maquinaria y equipo, con 11 ramas que van de la 45 a la 56, la que corresponde a la rama industria automotriz terminal, mientras que la rama 57 constituye la industria de autopartes.¹⁹³

La **industria terminal** se encuentra conformada por aquellas empresas que se dedican al ensamble final o producción de vehículos automotores que tienen como destino el mercado nacional y/o internacional. En México esta constituida por 14 empresas, cinco de estas son de capital 100% extranjero, quienes concentran el 95% de la fabricación de vehículos. Estas empresas son: Ford, Damilier Chrysler, General Motors, Nissan y Volkswagen. El resto del mercado se

¹⁹³ INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Ed. 2000

distribuye entre fabricantes como Honda, y distribuidores de vehículos importados como BMW, Mercedes Benz, Porsche y Peugeot.¹⁹⁴

En el siguiente cuadro se muestra la ubicación de las principales empresas de la industria terminal en la República Mexicana.

CUADRO 15. EMPRESAS DE LA INDUSTRIA TERMINAL EN MÉXICO

CIUDAD	TERMINAL	ACTIVIDAD
Hermosillo, Son.	FORD	Ensamble de autos y estampado
Ramos Arizpe, Coah.	CHRYSLER	Motores a gasolina
	GENERAL MOTORS	Ensamble de autos, estampado y motores a gasolina
Saltillo, Coah.	CHRYSLER	Ensamble de camiones, condensadores y estampado
Gómez Palacio, Dgo.	RENAULT	Motores gasolina
Aguascalientes, Ags.	GENERAL MOTORS	Motores a gasolina
	MOTO DIESEL	Motores a gasolina
	NISSAN	Ensamble de autos, estampado y motores a gasolina
	OMNIBUSES INTEGRALES	Ensamble de autobuses integrales
San Luis Potosí, S.L.P.	CUMMINS	Motores a diesel
	SCANIA	Ensamble de tractocamiones
Silao, Gto.	GENERAL MOTORS	Ensamble de camiones
Guadalajara, Jal.	GENERAL MOTORS	Suspensiones
El Salto, Jal.	HONDA	Ensamble de autos
Toluca, Edo. de Méx.	BMW	Ensamble de autos
	CHRYSLER	Ensamble de autos, motores a gasolina y

¹⁹⁴BROWN GROSSMAN, Flor. La industria de autopartes mexicana: reestructuración reciente y perspectivas. División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID/IDRC) pp. 3-4

	GENERAL MOTORS MERCEDES-BENZ NEOBUS NISSAN PERKINS VOLVO	estampados Ensamblados de camiones, motores a gasolina y fundición Ensamble de autos, camiones, tractocamiones y motores diesel Autobuses integrales Fundición Motores diesel Ensamble de tractocamiones
Cuautitlán, Edo. de Méx.	FORD	Ensamble de autos y camiones, motores a gasolina y fundición
Tultitlán, Edo. De México	MEXICANA DE AUTOMOTORES	Ensamble de autobuses integrales
Los Reyes, Edo de Méx.	CARTERILLAR	Motores diesel
Cuernavaca, Mor.	NISSAN	Ensamble de autos, camiones y motores a gasolina
México, D.F.	CHRYSLER	Ensamble de camiones
Puebla, Pue.	VOLKSWAGEN	Complejo industrial, ensamble de autos, fundición, estampado y motores a gasolina
Cd. Sahún, Hgo.	DINA	Ensamble de camiones, tractocamiones, y autobuses integrales, transmisiones y suspensiones
Matamoros, Tamps. Nuevo Laredo, Tamps.	GENERAL MOTORS	Componentes mecánicos y partes eléctricas Autopartes
Escobedo, N.L.	NAVISTAR	Ensamble de camiones

Garza García, N.L.	MERCEDES-BENZ	y tractocamiones Ensamble de autobuses integrales
Monterrey, N.L.	TRAILERS DE MONTERREY	Ensamble de camiones y tractocamiones
Chihuahua, Chih.	FORD	Ensamble de camiones y motores a gasolina
Cd. Juárez, Chih.	FORD CHRYSLER GENERAL MOTORS	Fabricación de autopartes y partes eléctricas.
Mexicali, Baja California Norte	KENWORTH	Ensamble de camiones y tractocamiones

FUENTE: Elaboración propia con datos de la AMIA, en su pagina web <http://www.amia.com.mx/uplantas.php>

La producción de la industria terminal tuvo una tasa media de crecimiento anual de 6.8% pasando de 936,341 a 1,589,011 unidades entre 1995 y 2003. Desde 1995 la producción para el mercado externo ha mantenido un crecimiento sostenido hasta 2001. Las unidades que no se consumieron en el mercado interno fueron exportadas y la industria automotriz incrementó su producción hasta casi 1.5 millones de unidades en el 2000 cifra récord de producción para la exportación en el país. Posteriormente se observan disminuciones en 2001, 2002 y 2003 relacionadas con la recesión y estancamiento de la economía estadounidense (ver cuadro 16)¹⁹⁵.

¹⁹⁵ BROWN GROSSMAN, Flor. La industria de autopartes mexicana: reestructuración reciente y perspectivas. División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID/IDRC)

Cuadro 16. Volumen de la Producción de Vehículos, 1995-2009 (unidades)								
		Mercado Nacional						Mercado Internacional
Año	Total	Total	Automóviles y camiones ligeros	Camiones pesados	Tractocamiones 5ta. Rueda y segmento construcción	Autobuses foráneos	Camiones para pasaje	Automóviles y camiones
1995	936,341	157,663	152,500	3,354	844	315	650	778,678
1996	1,221,314	250,440	240,423	5,897	1,955	636	1,529	970,874
1997	1,361,534	377,104	353,572	11,221	5,904	1,045	5,362	984,430
1998	1,465,130	486,372	448,832	18,783	11,578	1,608	5,571	978,758
1999	1,550,752	473,535	416,449	25,462	24,018	1,378	6,228	1,077,217
2000	1,935,527	502,529	456,488	23,219	13,279	1,515	8,028	1,432,998
2001	1,856,008	473,572	435,371	19,269	7,084	2,710	9,138	1,382,436
2002	1,822,711	503,335	454,994	23,274	15,718	1,817	7,532	1,319,376
2003	1,589,011	418,808	370,362	22,995	16,813	1,758	6,880	1,170,203
2004	1,727,753	433,821	392,433	20,212	13,884	1,948	5,344	1,293,932
2005	1,836,961	444,219	409,872	19,204	9,386	1,360	4,397	1,392,742
2006	2,378,278	405,304	370,308	17,974	11,322	1,873	3,827	1,972,974
2007	1,702,627	427,795	392,947	18,832	9,837	1,293	4,886	1,274,832
2008	1,517,128	443,292	402,842	20,893	12,732	1,732	5,093	1,073,836
2009	2,006,529	477,582	434,787	21,984	12,974	1,964	5,873	1,528,947

FUENTE: página de internet AMIA A.C. Y ANPACT A.C.

La **industria de autopartes** comprende a aquellas empresas que operan y producen autopartes en México, vendiendo sus productos a las empresas de la rama terminal para ser incorporadas en los productos finales (vehículos). Cuenta con más de mil fabricantes de autopartes, de los cuales 70% son empresas extranjeras y 30% nacionales.

Cuenta con características muy heterogéneas en cuanto a tamaño, mercado, ubicación, nivel tecnológico y productos. Los principales tipos de empresas de autopartes en México son:

- *Empresas Grandes*: las cuales cuentan con capitales extranjeros pertenecientes a empresas trasnacionales, aunque también pueden contar con capital de grupos industriales mexicanos. Su producción constituye las exportaciones más importantes de autopartes. Se concentran en la manufactura de equipo original, componentes mecánicos mayores y sistemas de vehículo de mayo grado de complejidad técnica, mayor valor

agregado y que requiere en muchos casos, escalas elevadas de producción, como componentes para: transmisión, motor, tren de fuerza, sistemas de alimentación de combustible, encendido frenos, dirección y suspensión. Estas empresas producen a una escala que cubre casi por completo el mercado nacional y cuenta con alianzas estratégicas extranjeras tanto de tecnología como de capital, poder de mercado y acceso a recursos externos en condiciones preferenciales, ejemplos de estas empresas son: Nippo, Deso, Dana, Bosh Siemens, GKN, Lucas, Eaton, Valeo, Mitsubishi, Rockwell, entre otras.¹⁹⁶

- *Grupo de pequeños productores:* se encuentra compuesto por pequeños y medianos extranjeros, generalmente de capital nacional y usualmente utilizan licencias extranjeras, fabrican componentes de menor valor agregado, poco complejos técnicamente y la mayoría de sus productos se destinan al mercado de repuesto, su participación de las exportaciones es muy limitada, generalmente se encuentran relacionados con empresas de autopartes más grandes.

La industria de autopartes se encuentra clasificada a su vez de acuerdo al destino de su producción en:

a) *Equipo de repuesto:* también llamado “after market”¹⁹⁷ en países como Estados Unidos y Canadá; esta integrado por aquellas empresas que destinan su producción exclusivamente a este mercado así como por proveedores de equipo original que participan parcialmente en este segmento. Sus ventas representan el 18.1/ del mercado.¹⁹⁸

¹⁹⁶ <http://www.ina.com.mx>

¹⁹⁷ se refiere a los vendedores de partes y componentes para automóviles, sobre todo de segunda mano, en Estados Unidos y Canadá. Se habla del mercado de repuesto.

¹⁹⁸ Las exportaciones directas representan el restante 12% del mercado de autopartes. Son realizadas principalmente por las empresas de autopartes que producen equipo original. <http://www.bancomext.com>

b) *Equipo original*: compuesto por las empresas filiales de las terminales y proveedores independientes y según datos de la Industria Nacional de Autopartes representan el 70% del mercado.

c) *Distribuidores*: esta integrado por todas aquellas agencias que actúan en calidad de concesionarios, los cuales adquieren los vehículos por parte de las empresas de la rama terminal y los hacen llegar al público. Los concesionarios no actúan de forma solitaria, mas bien se encuentran agrupados en una asociación, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles (AMDA).

En el siguiente mapa se puede observar la localización de la industria de autopartes en la República Mexicana.

INDUSTRIA DE AUTOPARTES EN MÉXICO

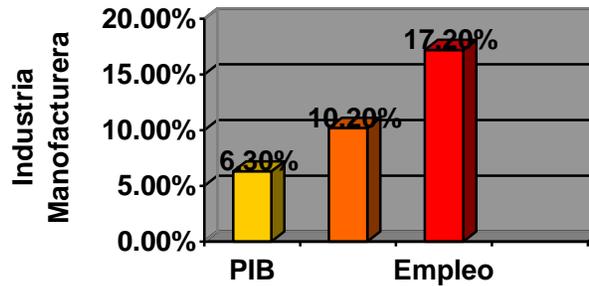


Fuente: pagina del INEGI www.inegi.org.mx

La industria de autopartes es de los más importantes en el país sobre todo en la generación de empleo, ya que contribuye dentro de la industria manufacturera con 17.4% del personal ocupado, 6.3% del PIB y 10.2% de las exportaciones (ver grafica).¹⁹⁹

¹⁹⁹ DIRECCIÓN DE COMERCIO Y ESTUDIOS DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO SUSTENTABLE. La Industria Automotriz México-Querétaro. Junio de 2004. p.5

GRAFICA 7. IMPORTANCIA DEL SECTOR DE AUTOPARTES



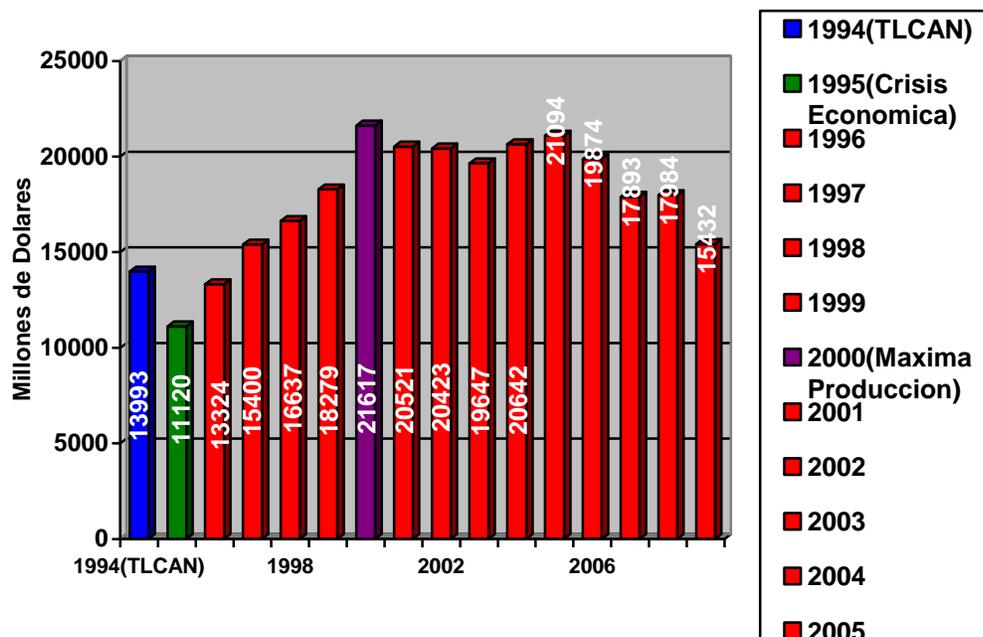
FUENTE: De la pagina de Internet del INEGI(www.inegi.org.mx) y Banco de México (www.banxico.org.mx)

El sector de Autopartes contribuye con el 6.3% del PIB Manufacturero, 10.2% de las exportaciones y 17.4% del personal ocupado del sector manufacturero.

La producción nacional de autopartes a partir de 1994 que se firmó el TLCAN creció de 13,893 millones de dólares a 19,547 millones de dólares en 2003, lo que implica crecimiento de una tasa media anual de 3.9%. Desde 1994 el monto de la producción de la industria de autopartes tuvo su peor año en 1995 con 11,120 millones de dólares y su máxima producción en el año 2000 con 21,617 millones de dólares.²⁰⁰

²⁰⁰ DIRECCIÓN DE COMERCIO Y ESTUDIOS DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO SUSTENTABLE. Op. cit. p.6

GRAFICA 8. PRODUCCIÓN DE AUTOPARTES EN MÉXICO (1994-2009)



Incluye producción de Autopartes de la industria maquiladora

FUENTE: Pagina web del Inegi www.inegi.org.mx Año 2006 y de la pagina web de la AMIA (<http://www.amia.com.mx/exportacionmot.php>)

4.1.3 PRODUCTOS AUTOMOTRICES QUE MÉXICO EXPORTA A NORTEAMERICA

Indudablemente, el principal mercado para los productos automotrices mexicanos es el norteamericano, al cual se destina el 91.9% de las exportaciones. Le sigue Canadá, con 3.3%, y Alemania con 2.6%. El resto se encuentra distribuido entre los países de América Latina, Europa y Asia.²⁰¹

El TLCAN le ha permitido a México aumentar los productos que importa y exporta con Estados Unidos, puesto que hasta el 2001 se vio una pequeña diversificación de estos con relación a 1993. Los principales productos que importaba y exportaba en éste año consistían en: vehículos para pasajeros, chasis para cabina, bolsas de aire, partes y accesorios de vehículos, manufacturas de alambre de hierro o de acero, motores de embolo y cajas de cambio.

²⁰¹ BANCOMEXT. [Reporte para el 2006 del sector automotriz. www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

**CUADRO 17. PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS Y EXPORTADOS
ENTRE MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS**

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A E.U. COMO PRIMER PROVEEDOR (millones de dólares)			PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE E.U. COMO PRIMER PROVEEDOR. (millones de dólares)		
Principales productos exportados	1993	2009	Principales productos importados	1993	2009
Vehículos para pasajeros (1500 cm ³ cilindrada < 3,000 cm ³)	13.5	8,406	Partes y accesorios de vehículos	31.3	1,799.2
Vehículos para pasajeros (de cilindrada superior a 3,000 cm ³)	351.4	5,478.6	Vehículos para pasajeros (de cilindrada > 3,000 cm ³)	737.7	1,450.4
Cilindros de aluminio p/carburador	---	273.3	Vehículos para pasajeros (de cilindrada > 1,750 cm ³)	213.7	1,450
Chasis para cabina	104	264.6	Manufacturas de alambre de hierro o de acero	4.32	1,344.1
Bolsas de aire	6.8	258.4	Motores de embolo	10.5	842.4
Muelles	---	251.1	Cajas de cambio	19	669.5

Fuente: Pagina web de la Secretaría de Economía www.economia.gob.mx con datos de BANXICO y del USDOC. Año 2009

Actualmente nuestro país ha diversificado aun más los productos que exporta principalmente a Norteamérica, es decir a Estados Unidos y Canadá, teniendo como los más importantes: partes diversas para motores, múltiples o tuberías de admisión y escape, módulos, bolsas, cinturones de seguridad, tableros de instrumentos y partes, volantes, columnas, cajas de dirección, chasis, flechas, engranes, tanques de combustible, ventiladores para radiadores, mecanismos de frenos de discos y partes, cajas de velocidad mecánicas, remolques y semiremolques y rines.²⁰²

²⁰² BANCOMEXT. Informe de Comercio Exterior de México. Diciembre 2005

4.1.4 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ

A partir de los años setenta la industria nacional empieza a participar en el mercado externo; en la década de los ochenta incrementa su participación la cual no deja de ser discreta; sin embargo, en la década de los noventa derivado de los Acuerdos comerciales firmados con otros países, principalmente la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, es cuando México se convierte en un actor importante destinando alrededor del 75% de su producción al extranjero, principalmente al mercado norteamericano, que representa más del 95% de la exportación.

De 1980 a 1990 la exportación pasó de 18,000 a 277,000 unidades, teniendo un crecimiento de más del 14,00%. Sin embargo la tasa de crecimiento promedio anual alcanzó el 17%²⁰³.

Las exportaciones de automóviles crecieron 105% de 1994 al 2003, al pasar de 568,000 a 1,170,000 unidades, habiendo un crecimiento promedio anual de 9.5% en el periodo de 1994 a 2003²⁰⁴.

De las exportaciones de la industria automotriz, sobresalen las ventas de autopartes que a partir de 2002 han logrado mantener un gran dinamismo. Las exportaciones de automóviles después de más de cuatro años de contracción, el valor acumulado en los primeros 11 meses del año observa por primera vez un crecimiento de 8.6%.²⁰⁵

²⁰³ Cifras obtenidas de la pagina web de la Secretaria de Economía http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional

²⁰⁴ BANCOMEXT. Informe de Comercio Exterior de México. Diciembre 2003

²⁰⁵ BANCOMEXT. Informe de Comercio Exterior de México. Diciembre 2005.p. 9

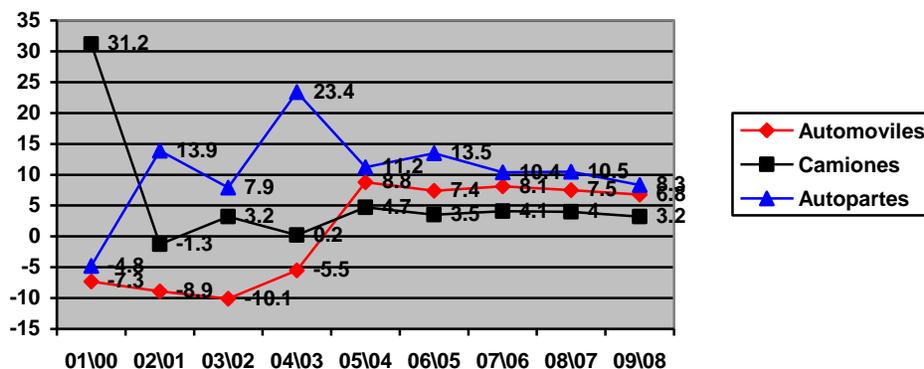
EXPORTACIONES DE AUTOMOVILES, CAMIONES Y AUTOPARTES

Rama	Millones de dólares										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Enero- Noviembre	
										2008	2009
Automóviles	18,509	15,298	13,948	12,545	11,853	10,958	11,805	10,833	10,094	9,883	9,374
Camiones	4,981	6,537	8,450	8,659	8,670	8,075	8,361	8,235	8,743	8,259	8,733
Autopartes	14,949	14,268	16,244	17,520	21,831	19,911	22,148	22,378	19,636	18,653	17,543

Rama	Tasa de crecimiento anual								
	01/00	02/01	03/02	04/03	05/04	06/05	07/06	08/07	09/08
Automóviles	-7.3	-8.8	-10.1	-5.5	8.6	7.4	8.1	7.5	6.8
Camiones	31.2	-1.3	3.2	0.2	4.7	3.5	4.1	4.0	3.2
Autopartes	-4.6	13.8	7.9	23.4	11.2	13.5	10.4	10.5	8.3

FUENTE: Pagina de BANCOMEXT <http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/index.html>. Año 2009

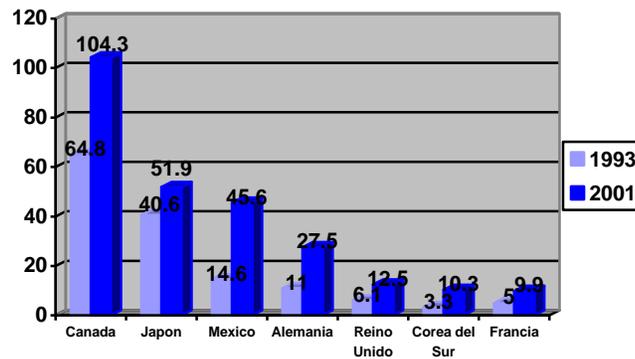
**Gráfica 9. Exportaciones de la Industria Automotriz
Tasa de crecimiento anual**



FUENTE: Pagina de BANCOMEXT <http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/index.html>. Año 2009

Desde la entrada en vigor del TLCAN, es decir de 1994, México se ha convertido en uno de los mercados internacionales más importantes para Estados Unidos en productos de equipo de transporte y autopartes. México es el tercer socio comercial de EE.UU. en productos de la industria de equipo de transporte y autopartes.

Grafica 10. Principales Socios comerciales de EE.UU

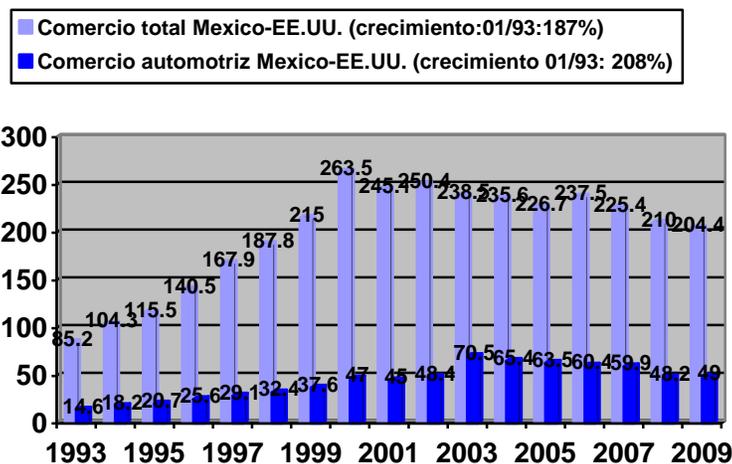


FUENTE: Pagina de la Secretaria de Economía, con datos de USDOC http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional

Representa casi la quinta parte del comercio total entre México y Estados Unidos el intercambio comercial del equipo de transporte y sus partes entre ambos países, ya que hubo un crecimiento de 208% en el periodo de 1993 a 2001 (ver gráfica 11).

Con respecto al total de las importaciones automotrices mexicanas provenientes de Estados Unidos, éstas han crecido significativamente, de 11.1 mil millones de dólares en 1993 a 27.7 mil millones de dólares en 1998. Lo que significa que en cinco años se duplicó las importaciones de México en Estados Unidos²⁰⁶.

Grafica 11.



Fuente: pagina web de la Secretaria de Economía (www.economia.gob.mx) con datos de BANXICO y USDOC, utilizando las cifras del país importador (1994-2009) El intercambio comercial entre México y EE.UU. de equipo de transporte y sus partes, representa casi una quinta parte del comercio entre ambos países.

206 BANCOMEXT. Informe de Comercio Exterior de México, Diciembre 2003

Desde 1995, México se ha convertido en el segundo socio comercial automotriz para Canadá, después de Estados Unidos.

El intercambio de México con Norteamérica de la Industria Automotriz tuvo un considerable aumento a partir del TLCAN con relación a 1993. De 1994 a 2001 las exportaciones se duplicaron mientras que las importaciones se cuadruplicaron. La diferencia entre las exportaciones es de 75,000 millones de dólares, las importaciones se acercaron a 50,000 millones de dólares; esto habla de un incremento elevado y sostenido del comercio automotriz entre México y el TLCAN (ver cuadro 18)²⁰⁷.

CUADRO 18. COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL TLCAN 1994-2009 (Millones de dólares)

PERIODOS			IMPACTOS O DIFERENCIAS			
Periodo	Exportación	Importación	Saldo	Exportación	Importación	Saldo
86-93	52,922	14,066	38,856	75,816	46,289	29,527
94-09	128,738	60,355	68,383			

FUENTE: elaboración propia con datos de la pagina de la Secretaría de Economía www.economia.gob.mx

4.2. SECTOR TEXTIL

El Estado mexicano que durante muchas décadas aplicó una estrategia proteccionista para el desarrollo basada en la sustitución de importaciones, dependiendo excesivamente de las exportaciones petroleras, propicio una sobreprotección de la planta productiva, que ante las debilidades internas del desarrollo nacional patentes en todos los órdenes, culminó con una aguda crisis en 1982, resultado de la falta de divisas, la carencia de créditos externos y el endeudamiento externo.

²⁰⁷ BANCAMEX. Informe de Comercio Exterior de México. Diciembre 2005

La elevada protección arancelaria y no arancelaria que cobijó a la industria textil mexicana desestimulaba la utilización de equipo más moderno, por lo cual la apertura comercial llegó en un momento en que la industria textil mexicana mostraba gran rezago tecnológico, al tiempo que enfrentaba un mercado externo bastante protegido, especialmente el estadounidense, su principal destino.

Ante este panorama el gobierno mexicano emprendió un nuevo rumbo para el desarrollo mediante un cambio estructural que implicó: el saneamiento de las finanzas públicas, la retracción del Estado en muchas áreas económicas, la privatización de empresas paraestatales, el fomento a las exportaciones, fundamentalmente las manufacturas, y la apertura comercial, donde el ingreso de México al GATT en 1986 aceleró el proceso de liberalización comercial; el cual propició cambios sustanciales en la estructura de la cadena productiva, del intercambio comercial externo y composición de la industria textil mexicana.

En el sector externo, la industria textil se ha caracterizado por un estancamiento en las exportaciones y un fuerte aumento en sus importaciones. En materia de exportaciones, el estancamiento de algunos productos y la caída de otros se explica, además del proteccionismo, por la cada vez mayor competencia de artículos provenientes del sureste asiático.

Por otro lado, el valor de las importaciones de la totalidad de productos textiles se incrementaron notablemente, con el fin de satisfacer la demanda interna de productos textiles ante la escasa producción nacional.

4.2.1 ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.

La producción de artículos textiles en México es una de las actividades más antiguas de la historia industrial. El origen de la rama textil que arranca en el siglo XVI con la llegada de los españoles, rápidamente adquirió importancia y prosperidad no solo en el mercado nacional, que constituía la base de la

producción, sino también en el mercado de exportación²⁰⁸. Existe referencia de que se hicieron algunas exportaciones de ropa manufacturada por los indígenas hacia las antillas²⁰⁹.

La formación de una planta industrial tiene lugar hacia las primeras décadas del siglo XX. Hacia 1930 se establecieron en el país las primeras empresas fabricantes de artículos manufacturados mas elaborados. La primera parte del decenio de los 40, la industria textil mexicana se consolidó como rama industrial al tener capacidad para satisfacer por si misma la creciente demanda de prendas de vestir. Uno de los sectores mas desarrollados en este periodo fue el de la fabricación de telas o hilos de algodón²¹⁰.

La década de los cincuenta marco un cambio fundamental en la estructura del sector manufacturero. Las ramas dinámicas (entre las que se encontraban los bienes intermedios, de capital y de consumo duradero) crecieron en mayor proporción que el sector tradicional (como la industria alimentaria, textil y de calzado, entre otras.)

La perdida de importancia relativa de la industria textil se produjo a pesar de que en dicho periodo aumentó el volumen de la producción. La disminución relativa de las ramas como la textil se compensó con el crecimiento de otras como la de productos químicos que paso de representar el 9% del sector manufacturero al 13.3%²¹¹.

Al iniciarse el proceso de industrialización mexicana, el sector textil fue perdiendo importancia. A partir de 1958 surge un cambio en las prioridades del gobierno con lo cual la inversión se desplazó hacia la rama de la construcción de maquinaria.

²⁰⁸ Ramos Escandón, Carmen. La industria textil y el movimiento obrero en México. UAM – Div. De Cien. Soc. y Hum. México 1988 p.9

²⁰⁹ revista de Comercio Exterior. S/N "La enredada madeja textil" México, agosto de 1986, p.30

²¹⁰ Bed, J. Industria Textil, México, Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales del Partido Revolucionario Institucional, Reuniones nacionales, 1976.

²¹¹ Cámara Nacional de la Industria Textil, III Memoria Estadística 1976, México, p.86

Durante la década de los 60 se produjeron dos fenómenos importantes que afectarían a los textiles: por un lado continuó la sustitución de importaciones de bienes de consumo inmediato y por el otro se restringieron las exportaciones de textiles hacia los Estados Unidos por medio de acuerdos multilaterales²¹². También fue destacado el aumento de la producción de petroquímicos, principalmente el sector de petroquímica dedicado a la elaboración de fibras sintéticas.

En los años 70 se hacen evidentes las diferencias entre las empresas productoras de fibras naturales y las sintéticas, pues mientras que la producción de las primeras se encontraba diseminada, aumentando con ello sus costos de producción; las segundas se integraban verticalmente y funcionaban como una planta de gran tamaño, logrando así una mayor productividad y una mejor penetración en los mercados. Por otro lado el nivel de modernización de la infraestructura es mayor en el caso de las fibras sintéticas²¹³.

Otra diferencia importante entre las fibras sintéticas y las fibras naturales es que en el caso de las fibras sintéticas al estar integrada verticalmente la materia prima se recibe con regularidad y en condiciones estables de calidad y precio, mientras en el caso del algodón y lana el abasto es azaroso pues depende de diversos factores tales como los resultados de los ciclos agrícolas o las políticas de exportación²¹⁴.

Debido a estas ventajas, desde su aparición en el mercado a fines de los años 50, las fibras sintéticas (rayón y nylon principalmente) le han ido ganando terreno al de las fibras naturales, con mejores condiciones de productividad y mayor competitividad.

²¹² estos acuerdos fueron el Acuerdo a Corto plazo de 1961 y el Acuerdo a Largo Plazo de 1962.

²¹³ Op.cit. p. 98

²¹⁴ un ejemplo de esto puede ser cuando la fibra de algodón que se exportó en un ciclo hace falta a las industrias locales en el siguiente; en otros casos un alza en el precio internacional del algodón hace mas atractiva la venta al exterior o encarece la producción interna de las telas de este material.

A partir de los años 80 la industria empezó un periodo crítico en cuanto al crecimiento de la producción. En 1985 las empresas textiles exportaron en total 18,817 millones de pesos corrientes en el periodo de enero a octubre de 1985. En el mismo lapso las importaciones de insumos textiles y sus manufacturas tuvieron un valor de 38,828 millones de dólares²¹⁵.

Durante 1992 la industria textil mexicana opero por debajo de su capacidad, se redujeron las jornadas de trabajo y se cerraron algunas plantas, situación generada por la invasión de ropa de mala calidad, muchas veces contaminada y principalmente saldos que no son vendidos en otras naciones. La industria textil mexicana sufrió el mayor desempleo de la historia. Prueba de ello es la caída de 4.5% registrada en el PIB de la Industria durante los 90, situación que origino una reducción de 179.5% en la participación del sector dentro del PIB manufacturero²¹⁶.

Durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, la industria textil nacional se enfrentó a problemas endógenos y exógenos que afectaron su desarrollo, lo cual se percibió en toda la cadena del sector. En primer término, el proceso de apertura comercial afecto seriamente este sector en el sentido de que no estaba preparado para enfrentar la competencia desleal de los productos textiles asiáticos, que le ganaron terreno en el mercado nacional, e incluso externo (Estados Unidos), por sus bajos precios y calidad²¹⁷.

A pesar de que la gran mayoría de las empresas textiles habían estado consolidando su posición, renovando ánimos y realizando grandes inversiones en maquinaria y equipo, mejorando sus instalaciones y allegándose los medios necesarios para poder instaurar en sus plantas programas de eficiencia y productividad, tales medidas no fueron suficientes, ya que las autoridades gubernamentales no intervinieron de manera activa ante la invasión de productos textiles externos, ya fuera por el contrabando o por importaciones legales, en

²¹⁵ De Jesús Espinoza, Maria, “Fuera de competitividad mundial, 25% de la planta productiva del sector textil”, en la Jornada 13 de agosto de 1991 p.10

²¹⁶ Valencia Guillermo, “Desempleo en la industria textil por la invasión de ropa de mala calidad: Gott Trujillo”, en el Universal, 7 de agosto de 1991 p.20

²¹⁷ industria Textil. “Examen de la situación económica de México, Banamex, México, Vol. LXVII, num 789, Agosto 1991, p. 351

donde no se exigía que las mercancías provenientes del exterior cumplieran con las normas de etiquetado y otros requisitos que se habían exigido a los productos mexicanos²¹⁸.

Muchos de los productos textiles extranjeros tenían un valor inferior al precio internacional de la materia prima, ocasionado con ello una competencia desleal que propició la destrucción y desaparición de industrias tan importantes en el ramo textil y de confección, cuando el país reclamaba y requería una permanencia y crecimiento de la planta productiva y por ende, la generación de empleos, característica fundamental de este sector.

No obstante lo anterior, la industria textil continua compitiendo en los mercados internacionales, sobre todo en el de los Estados Unidos al que se exporta mas del 75% de los productos textiles y el 98% de los de confección, y el 90% de las importaciones textiles provienen de allá; y esto se debe principalmente a que el TLCAN permite por primera vez el acceso de las industrias textil y de la confección de un país en desarrollo a los mercados de los Estados Unidos y Canadá²¹⁹. La liberalización del comercio de textiles fue particularmente compleja debido al esquema proteccionista internacional del Acuerdo Multifibras, el cual básicamente maneja el comercio en este sector por medio del establecimiento de cuotas. En los Estados Unidos, el fuerte cabildeo de los productores de textiles ha conseguido mantener el mercado de América del Norte altamente protegido²²⁰.

En 1995, la industria textil y de la confección mexicana sufrió el colapso del mercado interno. Sin embargo, fue capaz de exportar y recuperarse gracias al acceso preferencial al mercado externo provisto por el TLCAN y otros acuerdos de libre comercio. Después de un descenso del 6% en la producción de textiles en 1995, la industria creció 15, 10 y 5% en 1996, 1997 y 1998, respectivamente. El

²¹⁸ Véase Boletín NOTINTEX; Órgano informativo de la Canaintex, año III, No 54. México, enero 15, 1992, Editorial p.1

²¹⁹ Haufbauer, Gary y Jeffry Schott, NAFTA: AN Assessment, Washington D.C., Institute for International Economics, 1993.

²²⁰ El TLCAN dispone que no se impondrán nuevas cuotas en el sector textil y de confección, excepto bajo disposiciones de salvaguarda específicas, y que, si algunos productos no satisfacen las reglas de origen del TLCAN, pueden todavía calificar para el trato preferencial hasta la “tarifa de nivel preferencial”, o hasta un nivel de importación específico, que se negocia entre los tres países.

crecimiento de la industria y el incremento de sus exportaciones ha sido posible por las nuevas inversiones y la reducción de tarifas en los mercados de exportación.

En 1998, las exportaciones de la industria textil y de la confección mexicana alcanzaron casi diez mil millones de dólares y llegaron a más de 8% del total de las exportaciones mexicanas. El comercio de textiles entre México y los Estados Unidos se incrementó de 4.1 mil millones de dólares en 1993 a casi 14 mil millones de dólares en 1998²²¹. En 1998 México desplazó a China como el proveedor líder de productos textiles y de confección²²². El país se ha convertido en el mercado más grande para los productos textiles de los Estados Unidos. Aproximadamente 75% de los productos de confección de México incorporan insumos estadounidenses²²³.

En el inicio del funcionamiento del TLCAN, México le dio libre acceso a cerca del 20% de las exportaciones textiles y confección provenientes de los Estados Unidos, y para 1999 casi la totalidad de estos productos gozaban de libre acceso. De la misma forma, debido a que el acceso preferencial depende de que los textiles y confecciones estén hechos con tejido hilado en América del Norte, la rigidez de las reglas de origen del TLCAN ha fomentado la inversión de nuevas fábricas a lo largo de la región.

Con el TLCAN, la industria textil mexicana ha recibido importantes flujos de capital y se le ha abierto el mercado de exportación más importante. Dada la naturaleza de trabajo intensivo de ciertas etapas de la línea de producción de textiles, su localización geográfica y las garantías de acceso al mercado, compañías textiles tanto de la región como de fuera de ella han establecido plantas en México²²⁴. El

²²¹ SECOFI, "Maquiladoras Contribuye to U.S. – México Border Development", NAFTA Works, vol. 3, num. 3, marzo, 1998a, pp 1-2.

²²² Las principales exportaciones textiles de México a los Estados Unidos son los productos de mezclilla, telas de punto, telas sintéticas, pantalones de hombre y de mujer, camisetas, suéteres y ropa interior.

²²³ Kurt Salmon Associate Capital Advisors, "Textile Transactions and Trends. Perspectives on Merges and Acquisition in the Textile Industry", verano, 1999, 6., mimeo.

²²⁴ La tendencia hacia la integración vertical, la relación mas cercana entre proveedores y consumidores y los bajos costos de manufactura han fomentado que las compañías textiles y de confección se reubiquen en México. (Kurt Salmon Associates, op. Cit).

TLCAN ha fomentado que inviertan en la industria mexicana los proveedores de la cadena textil, así como las compañías de corte y confección²²⁵, por lo que la inversión extranjera en este sector llegó a dos mil millones de dólares entre 1994 y 1998. A partir de la ratificación del TLCAN, por el interés de las empresas chinas de lograr un acceso más fácil al mercado de los Estados Unidos, se ha incrementado en México la inversión china en este sector. Los inversionistas chinos han canalizado cerca de 43 millones de dólares²²⁶ a la industria textil de Coahuila y han establecido una empresa colectiva entre el grupo Coppel (70%) y la Corporación China Unida para el Desarrollo Río Yang Tse (30%) para producir hilo de algodón en Sinaloa.

También las compañías mexicanas de textiles y de confección se han beneficiado de este mayor acceso a los mercados de los Estados Unidos y Canadá, y se han establecido empresas colectivas con compañías extranjeras. La compañía industrial de Parras, Coahuila, se ha convertido en la cuarta productora de mezclilla del mundo, y exporta mas de 60% de su producción no solo a los Estados Unidos y Canadá, sino también a Centroamérica, América del Sur y Europa²²⁷. Por otra parte, las compañías textiles mexicanas se han asociado con compañías estadounidenses del mismo sector²²⁸.

Desde 1994, las exportaciones de confecciones en México a los países latinoamericanos aumentaron casi al doble. Mas aun, los impuestos aduanales de exportación hacia América Latina²²⁹ son menores que aquellos que se aplican a productos textiles y de confección provenientes de los Estados Unidos o Canadá.

²²⁵ grandes compañías estadounidenses de textiles y de confección han invertido en México, como Burlington, Cone Mills, Dan River, DuPont, Guilford Mills y Tarrant. Guilford Mills y Cone invirtieron en una nueva "ciudad textil" en Altamira, Tamaulipas. Guilford Mills invirtió 100 millones de dólares en una planta de tejido, teñido y terminado en esta misma población. (Smith, Geri y Elizabeth Malkin, "Remaking México", Bussines Week, 21 de diciembre de 1998, pp. 51-54

²²⁶ Cárdenas, H.(2007):México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de Estados Unidos, Comercio Exterior,57,7,pp 513-545.

²²⁷ la Compañía Industrial de Parras, la mas antigua de México, es propiedad de la misma familia desde su creación en 1899. mientras que en 1990 Parras producía 16 millones de metros de tela, su producción en 1999 fue casi diez veces mayor, 108 millones de metros, y el empleo en ella subió de 2100 trabajadores a 3271 para los mismos años (<http://www.parras.com>)

²²⁸ este es el caso de la empresa colectiva del Grupo Industrial Zaga y la Dan River Inc. (Kurt Salmon Associates, 1999; 3).

²²⁹ Por ejemplo las exportaciones mexicanas de medias y calcetines a Costa Rica, Bolivia y Chile están libres de impuestos, mientras que los productos que provienen de Estados Unidos y Canadá pagan 10% de impuestos de importación. Las exportaciones de textiles a Venezuela y Colombia se benefician de una

La producción textil mexicana incluye casi 1200 plantas maquiladoras, las cuales emplean a cerca de 205 000 trabajadores, lo que significa un incremento de aproximadamente 220% desde 1993. Los trabajadores la industria textil maquiladora representan el 20% del total del empleo de la industria maquiladora en México. La producción de textiles esta concentrada en las entidades federativas del centro de México, como en Hidalgo, Morelos, Puebla, el Estado de México y Tlaxcala, pero también los estados alejados de la frontera con los Estados Unidos han experimentado una expansión de la producción y exportación de textiles. La amplia distribución geográfica de dicha producción ha llevado el comercio de exportaciones a áreas que no habían participado tradicionalmente en los mercados mundiales.

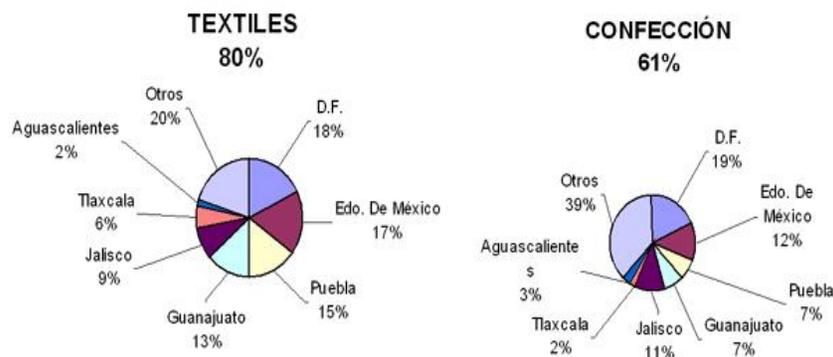


Fuente: pagina de la Secretaría de Economía (www.economia.gob.mx) con datos del INEGI

Con base en el estudio de Kurt Salmon, el 80% de la industria textil y el 61% de la industria de la confección se concentran en la región centro México. En la grafica 12 se destacan los 12 principales estados del centro donde están establecidas el mayor número de empresas.

reducida tasa de impuestos, de 12 y 10.5% respectivamente, comparada con la de 20% que se aplica a los productos de Canadá y los Estados Unidos.

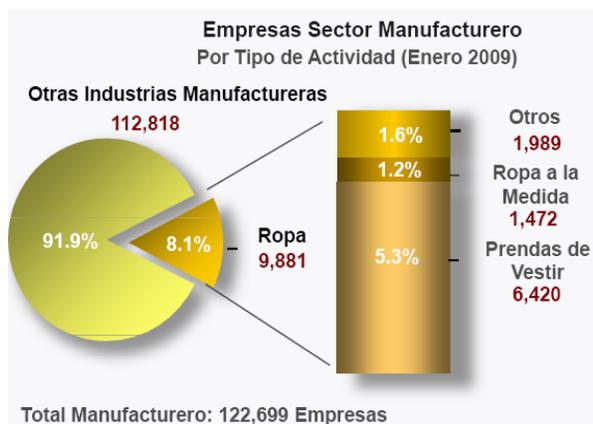
Gráfica 12: Concentración en el centro de México de la industria textil y confección



Fuente: pagina de Kurt Salmon <http://www.kurtsalmon.com/> año 2008

Al cierre del 2008, el sector textil y de la confección contribuyó con el 8.1% de las empresas manufactureras, a nivel nacional, de las cuales destacan aquellas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, con el 5.3% tal y como se observa en la Grafica 13.

Grafica 13.



Fuente: Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria y el vestido

En la siguiente tabla (1) podemos observar el total de las empresas que tienen presencia en las 32 entidades Federativas del país.

Tabla 1

Nuestras empresas tienen presencia en las 32 Entidades Federativas del país

ENTIDAD	Empresas Enero 2009	Participación
Región Centro:		
Distrito Federal	1,791	18.1%
Estado de México	1,266	12.8%
Querétaro	143	1.4%
Morelos	94	1.0%
Guerrero	64	0.6%
SUBTOTAL	3,358	34.0%
Región Norte:		
Nuevo León	640	6.5%
Aguascalientes	292	3.0%
Coahuila	281	2.8%
Chihuahua	216	2.2%
Tamaulipas	174	1.8%
San Luis Potosí	153	1.5%
Durango	116	1.2%
Zacatecas	54	0.5%
SUBTOTAL	1,926	19.5%
Región Occidente:		
Jalisco	1,059	10.7%
Guanajuato	637	6.4%
Baja California	313	3.2%
Michoacán	215	2.2%
Sonora	168	1.7%
Sinaloa	114	1.2%
Baja California Sur	51	0.5%
Nayarit	48	0.5%
Colima	40	0.4%
SUBTOTAL	2,645	26.8%
Región Sur:		
Puebla	705	7.1%
Hidalgo	338	3.4%
Yucatán	248	2.5%
Veracruz	246	2.5%
Tlaxcala	139	1.4%
Quintana Roo	77	0.8%
Tabasco	54	0.5%
Chiapas	52	0.5%
Oaxaca	51	0.5%
Campeche	42	0.4%
SUBTOTAL	1,952	19.8%
TOTAL	9,881	100%

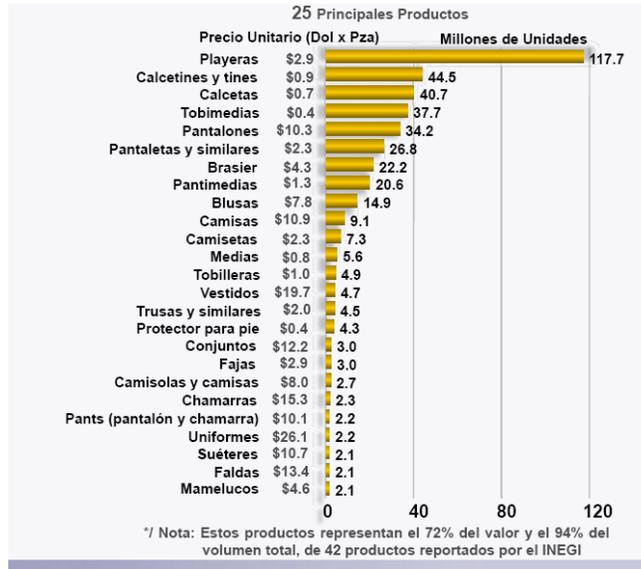
Fuente: Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria y el vestido

Cabe destacar que en el 2008, el sector de la confección contó con el 81% del total de las empresas de la Industria Textil y Confección, y para el primer semestre del 2009, ese mismo sector aumentó un punto porcentual para quedar en el 82% de la Industria²³⁰.

Las ventas de prendas de vestir ascendieron a los \$2,133.4 mdd en cuanto a valor y a 447.3 millones de piezas, respecto al volumen, de las cuales sobresale la venta de playeras, que representan el 15.8% del valor y el 26.3% del volumen demandado

²³⁰ Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria y el vestido

Gráfica 14 : Volumen de Ventas de Ropa 2008

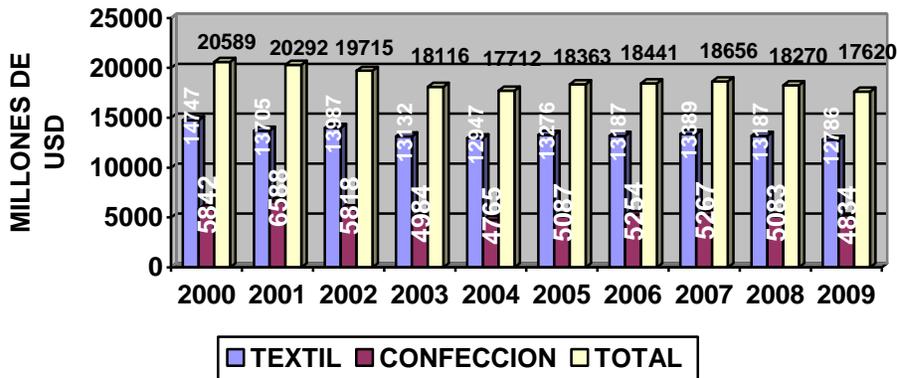


Fuente: Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria y el vestido

Por lo que respecta al sector textil, en el año de 2000, el consumo nacional aparente era de \$14,747 millones de USD y para el 2009 fue de \$17,620, representando un aumento del 14.6%. En el sector de la confección, en ese mismo periodo era para el año 2000 \$5,841 y para el 2009 de \$4,834, significando una disminución del 12%. (grafica 15)

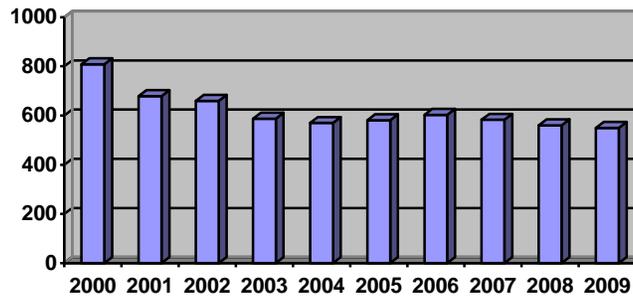
GRAFICA 15

CONSUMO APARENTE



En la gráfica 16 se observa que en la industria textil y de la confección, en el año 2000 existían 808 mil empleos y en el 2009, sólo 570 mil, habiendo una pérdida de 238 mil empleos, lo que representa una disminución de casi del 30% en ese mismo periodo.

Gráfica 16: Empleos textil y confección



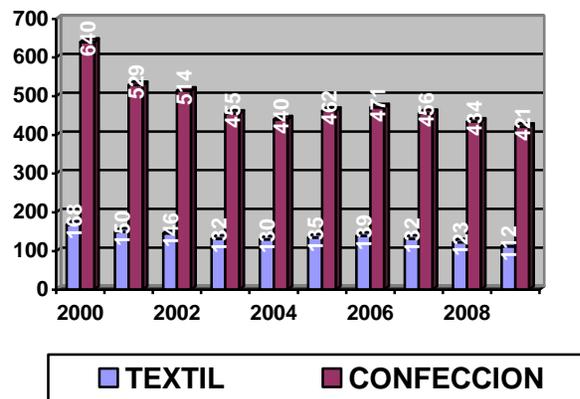
Fuente: pagina web del Instituto Mexicano del Seguro Social año 2009

http://www.imss.gob.mx/estadisticas/financieras/memoria_est.htm

Haciendo un desglose de la industria textil y de la confección, tal y como se puede observar en la gráfica 17, en ese mismo período el sector textil contaba para el año 2000 con 168 mil empleos y en el año 2009, únicamente existían 112 mil, habiendo una pérdida de 56 mil empleos, lo que representa una disminución de más del 66%.

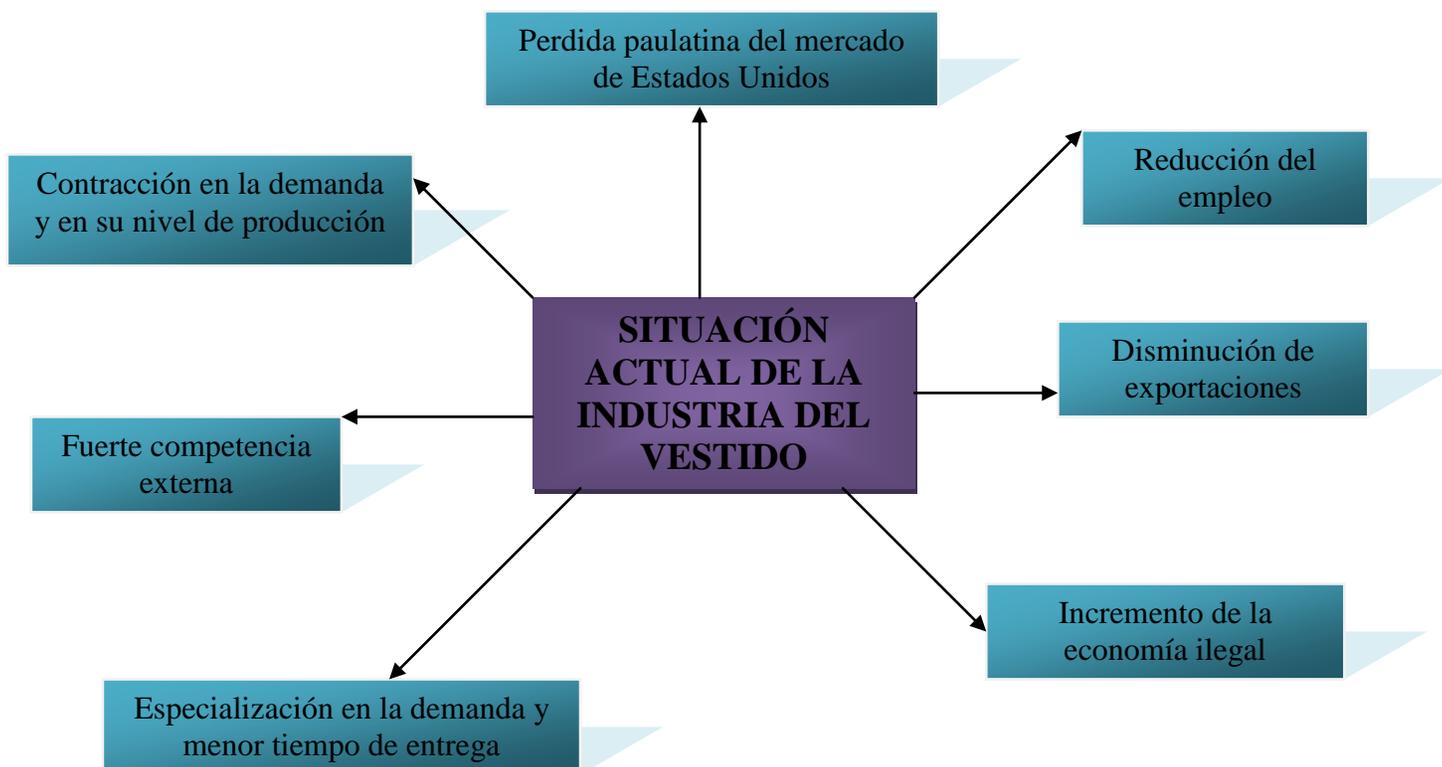
La rama de la confección en el año 2000 tenía 640 mil empleos y en el 2009 cerró con 421 mil, es decir, tuvo una pérdida de 219 mil empleos, lo que representa una disminución de más del 65% en ese mismo período.

Gráfica 17: Empleos textil y confección



Fuente: pagina web del Instituto Mexicano del Seguro Social Año 2009

http://www.imss.gob.mx/estadisticas/financieras/memoria_est.htm



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía recabados de su página de Internet (http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estudios_Sectoriales) .

4.2.2 PRODUCTOS

Para efectos de esta investigación resulta importante conocer los principales productos textiles que exporta e importa México a fin de tener un panorama que nos muestre el dinamismo que existe dentro del sector textil y su importancia en la economía nacional.

Gracias a los acuerdos de libre comercio, los productos mexicanos de confección obtuvieron grandes ventajas tarifarias en los mercados de América Latina, si se comparan con las tarifas que enfrentan productos equivalentes de Canadá o de los Estados Unidos.

En cada uno de los productos encontraremos cuadros que especifican los países hacia donde se exportan cada uno de ellos, a fin de conocer los mercados mas viables para su exportación.

Los principales productos que exporta México a Estados Unidos principalmente se encuentran dentro de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado los siguientes²³¹:

- ✓ Algodón (hilados de algodón, tejidos de algodón)
- ✓ Lana (hilados de lana, tejidos de lana)
- ✓ Fibras sintéticas o artificiales
- ✓ Seda (desperdicios de seda, incluidos los capullos no aptos para el devanado, desperdicios de hilados e hilachas) Hilados de seda Tejidos de seda o desperdicios de seda
- ✓ Fibras textiles vegetales : lino, yute, cáñamo,
- ✓ Otros textiles : Guata de material textil Filtro Telas sin tejer Hilos y cuerdas de caucho
- ✓ Tejidos de punto

Prendas y complementos de vestir

- ✓ Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cazadoras y artículos similares.
- ✓ Trajes, conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos con peto, de tirantes o cortos (excepto los de baño).
- ✓ Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos, faldas, faldas pantalón, pantalones largos, con peto de tirantes o cortos (excepto los de baño).
- ✓ Camisas de punto
- ✓ Camisas, blusas, blusas camiseras de punto
- ✓ Calzones, camisones, pijamas, albornoces, batas y artículos similares.
- ✓ Combinaciones, enaguas, bragas, bombachas camisones, pijamas, saltos de cama, albornoces, batas y artículos similares
- ✓ Camisetas de todo tipo de punto
- ✓ Suéteres, jerseys, "pullover", "cardigans", chalecos y artículos similares
- ✓ Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto, para bebés

²³¹ Esta Información se obtuvo mediante el uso de la herramienta de la página de la Secretaría de Economía Sistema de Información Arancelaria vía Internet versión 2 (<http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviant/siaviMain.jsp>)

- ✓ Conjuntos para entrenamiento (deporte), monos (overoles) y conjuntos de esquí, y trajes de baño, (bañadores)
- ✓ Prendas de vestir con géneros tejidos, de punto
- ✓ Calzas pantimedias, leotardos medias, calcetines y demás artículos de calcetería, incluso para várices.
- ✓ Guantes mitones y manoplas, de punto
- ✓ Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados, de punto; partes de prendas o de complementos (accesorios) de vestir, de punto.

Para ver el volumen y valor de la exportación de cada uno de estos productos, así como los principales países de destino a los que se dirige, ir a la parte de anexos de la presente tesis, en donde se encontraran los cuadros que demuestren con mayor especificidad las cifras que se requieran.

4.2.3. ESTRUCTURA

La industria textil suele ser dividida en tres grandes rubros de actividad. El primero concierne la fabricación de fibras sintéticas y artificiales elaboradas con base en productos derivados del petróleo y otras materias primas como la celulosa. En segundo lugar, se encuentra el sector denominado "sector textil" que comprende la fabricación de productos como telas, tejidos e hilados, así como productos derivados. Por último, se encuentra el sector de la confección dedicado a la fabricación de ropa y prendas de vestir.

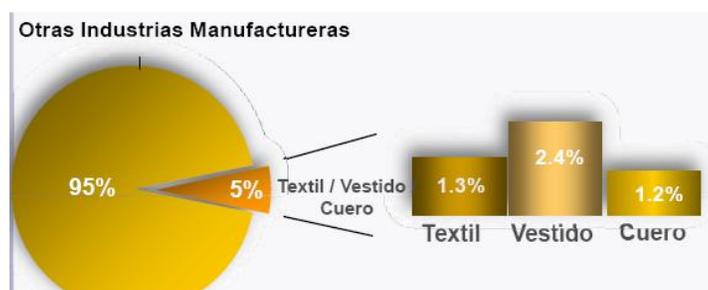
El sector de fabricación de fibras y en particular el de fibras sintéticas (como el poliéster o el hilo acrílico) esta íntimamente ligado con el sector petroquímico por lo que requiere de grandes inversiones de capital aunque no es tan intensivo en la utilización de mano de obra.

Esta actividad generalmente esta concentrada en un pequeño número de grandes empresas que disponen de los capitales y de la tecnología necesarios para la elaboración de estos productos. Por su parte, el sector de fabricación de telas e hilados no es tan intensivo en capital por lo que requiere de mucha más mano de

obra. En este rubro se registran los mayores avances tecnológicos en maquinaria y equipo, lo que ha permitido mejorar la cantidad y la calidad de tela producida disminuyendo también la utilización de mano de obra.

La industria del vestido en México constituye, en la actualidad, una de las principales ramas productivas de nuestro país. Lo anterior es así gracias a la importante contribución que los eslabones de la Cadena Textil – Vestido – Cuero aportan a la producción nacional y manufacturera.

Grafica 17. Producto Interno Bruto Manufacturero 2008 Cadena Textil - Vestido – Cuero. Participación porcentual



Fuente: Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria y el vestido

En 2008 la Cadena productiva Textil – Vestido – Cuero contribuyó con el 1% del Producto Interno Bruto Nacional y 5% del PIB Manufacturero, destacando el hecho de que la industria del vestido 2.4% mismo participó con el 2.4% del mismo, lo que convierte a este eslabón en el más fuerte de la cadena.²³²

4.2.4. EXPORTACIONES

Desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, en 1994, las ventas de exportación de México, incluyendo la industria maquiladora, pasaron de \$20,659.0 millones de dólares a 71,895 millones de dólares en el 2009. Las exportaciones de México a EE.UU. han aumentado de \$19,881 millones de dólares en 1994 a \$69,090.8 millones en el 2009.

²³² Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria y el vestido

Por lo anterior, la industria del sector textil y de la confección en México, la cual incluye desde la fabricación de fibras naturales, artificiales y sintéticas, hilos, tejidos y la confección de éstos, ha tenido cambios sustanciales en su estructura en los últimos años.

Del año de 1996 al 2001, México fue el primer proveedor de productos textiles y de la confección a los Estados Unidos de América, seguido de Canadá y China que fueron el segundo y tercero, respectivamente.

Del 2002 al 2004, China pasó a ser el primer proveedor de Estados Unidos, quedando México y Hong Kong en el segundo y tercer sitio, respectivamente, de acuerdo a las siguientes cifras:

Tabla 3: Proveedores de Estados Unidos

PAÍS	2003	2004	% VARIACIÓN
CHINA	14,205	17,801	25.3
MÉXICO	8,695	8,495	-2.3
HONG KONG	3,867	4,018	3.9

Como se podrá observar, China tuvo un crecimiento de más del 25% respecto al año anterior, mientras que México decreció en ese mismo periodo un 2.3%; en vista de lo anterior, si bien es cierto que nos mantenemos como segundo proveedor, también lo es que el volumen de exportaciones a ese mercado está disminuyendo poco a poco y no estamos aprovechando el crecimiento del mercado estadounidense, ya que en el año 2003, Estados Unidos importó del mundo \$82,818 millones de USD y en el 2004, las importaciones fueron de \$ 89,716 millones de USD, existiendo un incremento de \$6,898 millones, representando un crecimiento del 8.3%²³³.

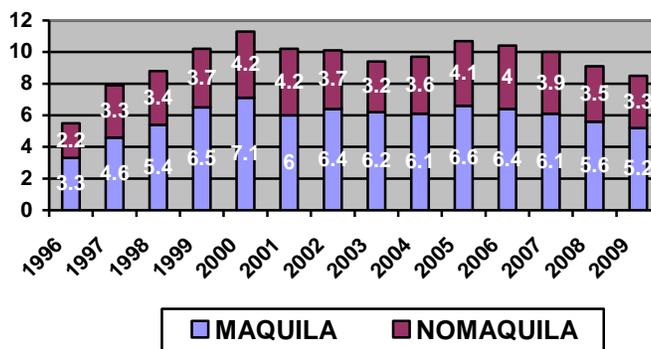
²³³ Cifras recabadas de la pagina de US, census Bureau. Informacion de comercio exterior para EU. (<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top0412.html>)

A continuación se muestran indicadores del 2008 de la industria textil y de la confección en México para una mayor noción del comportamiento de dicha industria:

Memoria Estadística 2008						
SECTOR	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Producto Interno Bruto ^{1/}						
Millones de US Dólares						
Textil	\$515	\$532	\$503	\$526	\$494	\$459
Vestido	\$1,009	\$998	\$945	\$948	\$865	\$832
Cuero	\$437	\$436	\$439	\$466	\$440	\$433
TOTAL	\$1,961	\$1,966	\$1,887	\$1,941	\$1,799	\$1,724 ^{1/}
Valor de Producción ^{2/}						
Millones de US Dólares Corrientes						
Tejido de:						
Calcetines y medias			\$160.6	\$164.1	\$176.5	\$150.1
Ropa interior de punto			\$41.9	\$40.7	\$32.8	\$28.7
Ropa exterior de punto			\$255.4	\$277.8	\$271.4	\$270.4
SUBTOTAL			\$457.9	\$482.6	\$480.8	\$449.3
Confección en serie de:						
Ropa interior y de dormir			\$309.2	\$334.8	\$348.7	\$294.2
Camisas			\$107.6	\$120.1	\$116.6	\$109.6
Uniformes			\$236.4	\$250.6	\$243.7	\$263.6
Otra ropa de materiales textiles			\$1,023.8	\$1,113.4	\$1,071.4	\$1,067.8
SUBTOTAL			\$1,677.1	\$1,818.8	\$1,780.5	\$1,735.2
TOTAL			\$2,135.0	\$2,301.4	\$2,261.2	\$2,184.5
Valor de Ventas ^{3/}						
Millones de US Dólares Corrientes						
Tejido de:						
Calcetines y medias			\$162.5	\$157.9	\$173.4	\$148.3
Ropa interior de punto			\$41.5	\$40.2	\$32.8	\$28.0
Ropa exterior de punto			\$254.1	\$278.8	\$267.1	\$264.5
SUBTOTAL			\$458.0	\$476.9	\$473.3	\$440.8
Confección en serie de:						
Ropa interior y de dormir			\$307.2	\$327.3	\$345.50	\$287.6
Camisas			\$102.4	\$114.8	\$113.	\$102.0
Uniformes			\$233.0	\$249.6	\$244.9	\$259.8
Otra ropa de materiales textiles			\$1,006.1	\$1,081.7	\$1,054.5	\$1,043.3
SUBTOTAL			\$1,648.6	\$1,773.5	\$1,758.8	\$1,692.6
TOTAL			\$2,106.7	\$2,250.4	\$2,232.1	\$2,133.4

En la gráfica 18 observamos el comportamiento de las exportaciones mexicanas desde el año de 1996 al 2009, donde predominan las exportaciones de productos elaborados por las maquiladoras. Además, en dicha grafica también podemos observar como en el año 2000 se dio un incremento tanto en las exportaciones de maquila y no maquila; aunque en años posteriores se dio un detrimento de estas, podemos ver que se mantuvieron estables no existiendo mucha variación entre años.

Gráfica 18: Exportaciones mexicanas del sector textil y confección de maquila y no maquila. Miles de millones de dólares



Fuente: Memoria Estadístico 2009 de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido

En la tabla 4 podemos comparar las exportaciones de los últimos años en lo que se refiere al sector textil, destaca la tendencia positiva en la exportaciones del capítulo 52 (que incluye desde la fibra hasta la tela de algodón) con un incremento del 20.2%; asimismo el capítulo 55 (que se refiere a fibras sintéticas y artificiales) también tuvo un incremento del 13.5%, aunque no se puede dejar de apreciar el decremento en el 2009 debido a la crisis que se presentó en los Estados Unidos e internamente; sin dejar de mencionar el incremento del capítulo 50 (seda), que aunque en términos porcentuales es del 150%, en términos cuantitativos es de únicamente \$900 mil USD²³⁴.

Por otro lado, en lo que se refiere a los capítulos 61, 62 y 63 que están dentro del sector de la confección, el capítulo 62, que corresponde a prendas de vestir de tejido plano, tuvo un incremento importante en los años 2005 – 2006, del 9.2%, sin embargo en años posteriores presento una caída debido a la inserción de otros competidores (India, China) y a la crisis mencionada del 2009, en tanto que el capítulo 61, relativo a prendas confeccionadas con tejidos de punto, tuvo una caída considerable del 5.6%²³⁵.

²³⁴ Sistema de Información Arancelaria Vía Internet Siavi. <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviant/subPartidaAction.do?tigie=510111&paper=comanual> Años del 2005- 2009

²³⁵ Ibidem

**Tabla 4: Comparativo de las exportaciones del sector textil y confección.
Valor en USD**

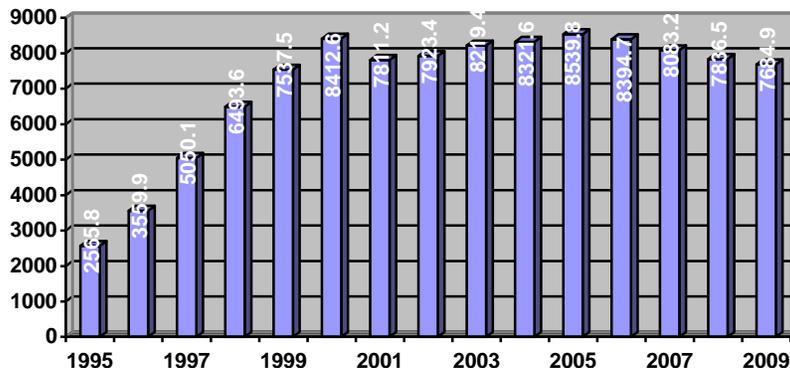
SA	Descripción	ANUAL				
		2005	2006	2007	2008	2009
50	Seda	0.05	2,343	10	4	2
51	Lana	34,386	18,841	12,816	10,641	5,497
52	Algodón	398,838	1,111,109	5,027,269	5,827,985	4,546,132
53	Las demás fibras vegetales	35,509	106	3,050	5,535	2,360
54	Filamentos sintéticos o artificiales	29,305,573	38,524,668	20,280,503	25,032,625	10,385,921
55	Fibras sintéticas o artificiales	18,648	49,879	607	273	19,879
56	Guata, fieltro y telas sin tejer	1,406,957	2,154,631	158,400	879,98	477,92
57	Alfombras	30,629	17,309	480	570.52	348
58	Tejidos especiales	91	10,657	229	159.05	125.75
59	Tejidos impregnados	63,482	4,910	1,660	103.29	101.73
60	Tejidos de punto	46,163	71,199	15,920	13,239	8,964
TOTAL SECTOR TEXTIL		31,340,276.00	41,965,652.00	25,500,944.00	30,891,134.86	1,544.91
61	Prendas de vestir, de punto	5,292,442	6,104,826	3,932,783	3,123.19	2,805.16
62	Prendas excepto los de punto	10,642	4,650	190,513	5,203.18	4,581.70
63	Los demás artículos textiles	1,110,005	528,956	71,403	82,592	61,317
TOTAL SECTOR CONFECCIÓN		6,422,433.45	6,647,003.76	4,203,212.25	98,955.66	76,906.89
TOTAL TEXTIL Y CONFECCIÓN		31,349,620.45	41,974,223.76	25,509,457.25	30,899,172.15	9,747.94

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Via Internet Siavi Exportaciones. <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviant/subPartidaAction.do?tiqie=510111&paper=comanual>

El principal destino de nuestras exportaciones dentro del sector lo constituyen los Estados Unidos por arriba del 91%, seguido por Canadá, Hong Kong, España, Bélgica, Guatemala, Islas Caimán, Colombia y China, entre otros.

En la siguiente grafica (19) podemos observar que las exportaciones de prendas de vestir hacia Estados Unidos han ido incrementando; sin embargo en el 2001 hubo un decremento de estas gracias a la introducción de China a la OMC, poniendo en desventaja los productos mexicanos frente a nuestro principal mercado: Estados Unidos.

**GRAFICA 19. EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE MÉXICO A ESTADOS UNIDOS, 1995-2009
MILLONES DE DÓLARES.**



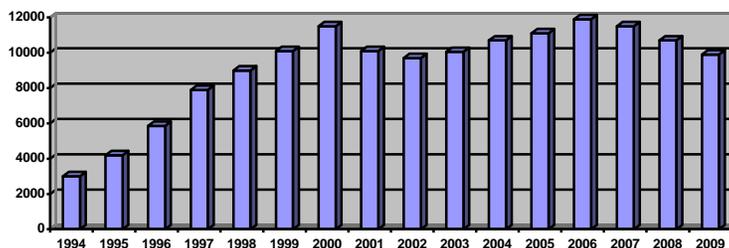
Textiles *	2,565.8	3,559.9	5,050.1	6,493.6	7,537.5	8,412.6	7,811.2
------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Fuente: datos recabados de la pagina web de la SE (www.economia.gob.mx) y con datos de la pagina de internet de Otxea (<http://otexa.ita.doc.gov/>) . Año 2009

* Incluye: Hilos, telas y artículos confeccionados

En la grafica 20 observamos la tendencia que han tenido las exportaciones de la industria textil y de la confección desde la firma del TLCAN hasta la fecha, en donde la tasa de crecimiento anual promedio de 1994 al 2000 fue de 20.3%, mientras que a partir del 2002 hasta el 2009 fue solamente del 5%, mostrándonos esto la fuerte competencia que significa para las exportaciones mexicanas, los productos chinos, que arrasan con el mercado estadounidense gracias a sus precios bajos, pero con mala calidad.

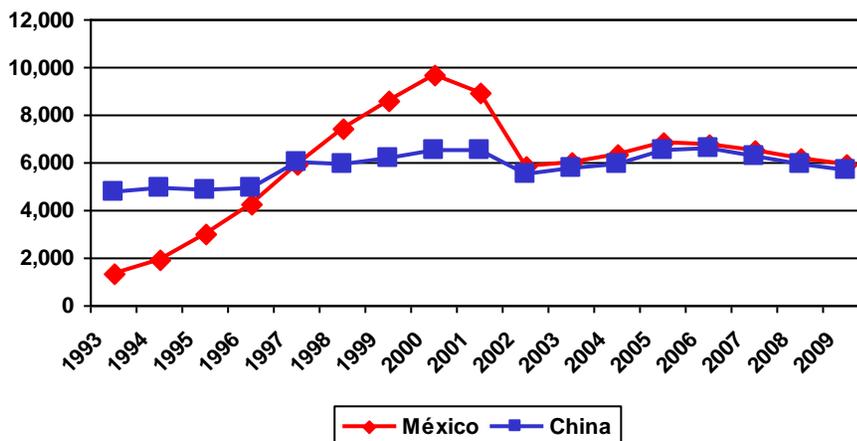
**GRAFICA 20. EXPORTACIONES TOTALES DE MÉXICO. INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN.
MILLONES DE DOLARES**



Fuente: datos recabados de la pagina web de la SE (www.economia.gob.mx) con datos de la pagina web de Banxico (www.banxico.org.mx)

En la siguiente grafica (21) se aprecia claramente que si bien en 1993 el mercado chino exportaba sus productos textiles hacia los Estados Unidos mas que México, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones de textiles y prendas de vestir fueron aumentando, convirtiéndonos en el segundo país con mas exportaciones hacia los EE.UU. Sin embargo, a partir del 2002, China ocupo el segundo puesto, mientras que México pasó a ser el tercer país proveedor de Estados Unidos

**GRAFICA 21. EXPORTACIONES DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR PROCEDENTES DE CHINA Y MÉXICO HACIA LOS ESTADOS UNIDOS
MILLONES DE DOLARES**



FUENTE: datos recabados de la pagina web de la SE (www.economia.gob.mx) Año 2009 y con datos de la pagina de internet de Otxa (<http://otxa.ita.doc.gov/>)

4.2.5 IMPORTACIONES

Gracias también a la firma del TLCAN y a la apertura comercial casi total en el sector textil, las importaciones tuvieron también su movimiento ascendente, principalmente las que provienen de Estados Unidos y Canadá, nuestros principales socios comerciales; trayendo consigo cambios sustanciales en los últimos años. Las importaciones desde EE.UU. ha México han aumentado de \$30,754.5 mil millones de dólares en 1994 a \$85,949.1\$4.7 mil millones de dólares en el 2009, cabe señalar que hubo una caída considerable de 2008 a 2009, ya que en el 2008 las importaciones se encontraban en \$127,186.9 y cayeron drásticamente a los \$885,949.1 en el 2009²³⁶.

Como se observa en la tabla 5, del 2005 al 2009 las importaciones del sector textil y confección han disminuido paulatinamente a una tasa promedio anual del -1.2%. Los capítulos con mayor volumen de importaciones son el de algodón y filamentos sintéticos para el sector textil y para el sector de la confección prácticamente son los dos que corresponden a la ropa tanto de tejido de punto como de tejido plano.

Tabla 5: Cuadro comparativo importaciones por capítulo y valor. Valor en USD

SA	Descripción	ANUAL				
		2005	2006	2007	2008	2009
50	Seda	30,194	72,200	57,227	47,962	20,285
51	Lana	963,404	1,047,977	300,905	124,110	118,002
52	Algodón	5,522,319	4,526,702	2,037,464	1,624,007	1,552,100
53	Las demás fibras vegetales	8,888,932	5,608,725	1,751,280	1,645,278	800,369
54	Filamentos sint. o art.	106,640,063	94,708,203	41,993,019	21,130,085	10,392,625
55	Fibras sintéticas o artificiales	1,304,135	795,464	367,908	484,812	209,307
56	Guata, fieltro y telas sin tejer	6,947,758	6,274,873	3,554,317	3,168,547	2,366,217
57	Alfombras	783,058	347,425	189,179	168,932	147,925

²³⁶ Pagina de Internet de la Secretaria de Economía http://www.economia-nci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_ae.htm , con la Subsecretaria de Comercio Exterior.

58	Tejidos especiales	1,117,668	1,863,512	939,375	613,301	529,198
59	Tejidos impregnados	319,979	632,400	181,321	121,145	116,825
60	Tejidos de punto	8,986,017	11,509,950	6,215,189	5,201,352	4,386,250
TOTAL IMPORTACIONES TEXTILES		141,503,527	127,387,431	57,587,184	32,707,148	20,639,103
61	Prendas de vestir, de punto	248,332	262,555	3,740	1,588.7	1,274.6
62	Prendas textiles los de punto	3,286,952	3,429,751	167,153	129,950	115,357
63	Los demás artículos textiles	823,349	504,902	13,148	12,109	11,092
TOTAL IMPORTACIONES CONFECCIÓN		4,358,633.00	4,197,208.00	184,041.00	143,647.70	127,723.60
TOTAL IMPORTACIÓN SECTOR		145,862,160.00	131,584,639.00	57,771,225.00	32,850,795.71	20,766,826.60

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet Siavi Importaciones. <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviant/subPartidaAction.do?tigste=510111&paper=comanual>

Dentro de la tabla 6 aparecen listados los principales productos importados, en donde se encuentra el algodón sin cardar, ya que como se sabe México es deficitario en la producción de esta fibra natural, también aparece en segundo lugar los tejidos de mezclilla, en todos los casos el origen es de Estados Unidos; por lo que respecta a la confección, lo que más se importa son las T'shirt de algodón y jerseys.

Tabla 6: Principales productos importados. Millones USD

FRACCIÓN	DESCRIPCIÓN	ORIGEN	AÑO		MILL. USD
TEXTIL			2008	2009	% VARIACIÓN 08/09
5201.00.99	Algodón sin cardar	EUA	533.4	564.3	5.8
5209.42.01	Tejidos de mezclilla	EUA	425.0	450.1	5.9
5903.20.01	Tejidos impregnados con poliuretano	EUA	192.2	191.9	-0.2
5806.32.01	Cintas de fibras sintéticas o artificiales	EUA	178.1	178.4	0.2
5209.32.01	Tejidos de algodón con contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de peso superior a 200 g/m2, teñidos de ligamento sarga, incluido el	EUA	114.5	129.1	12.8

	cruzado, de curso inferior o igual a 4				
5407.52.01	Los demás tejidos de filamento de poliéster texturados sup. o igual a 85% en peso, teñidos	EUA	93.0	118.2	27.1
5811.00.01	Productos textiles acolchados	EUA	118.8	110.4	-7.1
5401.10.01	Hilo de coser de filamentos sintéticos	EUA	113.7	109.4	-3.8
5603.12.99	Las demás. Tela sin tejer de peso superior a 25g/m2 pero inferior o igual a 70 g/m2 de anchura mayor a 45 mm	EUA	118.7	107.5	-9.4
5903.90.02	Telas de fibras sintéticas o ratificales impregnadas, recubiertas o revestidas o estratificadas con plástico	EUA	112.0	106.0	-5.3
5407.61.99	Los demás tejidos con un contenido de filamentos de poliéster sup o igual al 85% en peso	CHINA	73.0	93.7	28.4
5407.10.99	Tejidos fabricados con hilados de alta tenacidad	EUA	153.1	82.9	-45.8

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Via Internet Siavi Importaciones. <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviant/subPartidaAction.do?tigie=510111&paper=comanual>

En el cuadro 20 podemos observar el volumen y valor de la importación de algodón por tipo de producto de 1999 a 2009, en donde el algodón si cardar ni peinar es lo que mas se importa de Estados Unidos principalmente (ver cuadro 21.) analizando que va en aumento tanto en volumen como en valor, llegando en el 2009 a mas de seis millones de pesos en valor de importación, viendo que gastamos mas en importar que en exportar.

En el cuadro 21 observamos el volumen y el valor de la importación de algodón por país de origen, sobresaliendo Estados Unidos como principal país de donde proviene dicho producto, habiendo una tendencia de incremento de 3 millones de pesos para 1999 a 5 millones de pesos en el 2000; y teniendo una baja en el 2001 en cuanto a volumen de importación con respecto al 2000 pero teniendo un incremento en su valor con respecto al 2002 fluctuando así también para el 2003, alcanzando su máximo valor en el 2009 con mas de 6 millones de pesos.

CUADRO 20. VOLUMEN Y VALOR DE LA IMPORTACIÓN DE ALGODÓN POR TIPO DE PRODUCTO DE 1999 A 2009

	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos	Volumen	Valor Miles de pesos
Total Algodón sin cardar ni peinar	302825.5	3993189	466943.5	5435812	440349	5061309	495466.9	4517245	463299.2	5961676	423784.2	6711665	4211539.3	4420063.8	4628588.1	4837112.7	5045637.2	5254161.6	5462686.1	5671210.6	5879735.1	6088259.6
Hilos de coser de algodón	275910.2	3681779	439282.6	5129085	415609	4805536	467551.4	4258004	441405	5722367	398113.6	6399185	4033169.5	4237838.8	4442508.1	4647177.5	4851846.8	5056516.1	5261185.4	5465854.7	5670524.1	5875193.4
Desperdicios de algodón	6015.8	232367	4053.1	214798	4847	169908	5288.5	159038	3965.1	135747	6262.9	179794	94467.7	94615.5	94763.2	94911	95058.8	95206.6	95354.4	95502.2	95650	95797.8
Algodón Cardado o peinado	20075.4	59444	22752.3	71734	18491.7	61467	21452.2	73943	16948.6	65228	17998.9	101479	61194.5	63544.8	65895	68245.3	70595.6	72945.8	75296.1	77646.4	79996.6	82346.9
	824.1	19599	855.5	20195	1401.3	24398	1174.8	26260	980.5	38334	1408.8	31207	22707.6	24064.7	25421.8	26778.9	28136	29493.1	30850.2	32207.3	33564.4	34921.5

NOTA: Incluye Industria Maquiladora de Exportación.

FUENTE: elaboración propia con datos de la página de Internet de **INEGI**. *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 2009*.

CUADRO 21. VOLUMEN Y VALOR DE LA IMPORTACIÓN DE ALGODÓN POR PAÍS DE ORIGEN DE 1999 A 2009

	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009	
	Volumen	Valor Miles de pesos																				
Total	302825.5	3993189	466943.5	5435812	440349	5061309	495466.9	4517245	463299.8	5961676	423784.2	6711667	298564.7	4902090.5	465952.4	6386806	437358.6	6012310.5	494475	5480469.6	465304.5	6963649.6
Argentina	290.9	2132	0	0	0	0	0	0	0.4	28	0	0	29	31	7.5	8.4	8.1	6.1	6.9	4.5	4.1	3.5
Camerún	7200.1	91796	4695.3	51906	5126.3	51912	3964.5	39183	0	0	0	0	200.1	796	695.3	906	126.3	912	964.5	403	0	0
Estados Unidos	286906.5	3771763	453491	5231182	433016.1	4934262	489133.2	4423643	461163.5	5917836	423066.9	6698188	287906.5	4771763	454491	6231182	434016.1	5934262	490133.2	5423643	462163.5	6917836
Malí	5486.6	69499	6519.6	67022	481.3	4867	1661.3	17870	1678.6	20101	0	0	6486.6	70499	7519.6	68022	482.3	5867	2661.3	18870	2678.6	21101
Suiza	0	0	0	15	0	5	0	0	0.6	2	0	2	1.1	2.5	1.4	0.6	0.5	0.4	0.2	0.1	0.6	0.1
Otros países	2941.4	57999	2237.6	85687	1725.3	70263	707.9	36549	456.7	23709	717.3	13477	3941.4	58999	3237.6	86687	2725.3	71263	708.9	37549	457.7	24709

NOTA: Incluye Industria Maquiladora de Exportación.

FUENTE: Elaboración propia con datos de la página de Internet de **INEGI**. *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 2009*.

En la tabla 7 vemos que por lo que respecta a la confección, lo que más se importa son productos de tejido de punto, tales como T'shirt de algodón, jerseys, pullovers y de tejido plano, tenemos pantalones para mujer. Además observamos que la tendencia de importación va a la baja, debido a la crisis que se presentó en Estados Unidos y que repercutió en nuestro país.

Tabla 7: Principales productos importados. Millones USD

FRACCIÓN	DESCRIPCIÓN	ORIGEN	AÑO	
			2008	2009
CONFECCION			2008	2009
6109.10.01	T'shirts de algodón	EUA	203,896,331	105,013,918
6110.20.99	Pullovers, cardigans y demás prendas similares, de punto, de algodón (excl. sweaters)	EUA	73,776,411	19,955,278
6110.30.99	Pullovers, cardigans y demás prendas similares, de punto de fibras sint o art (excl. sweaters)	EUA	198,394,131	45,455,225
6204.62.01	Pantalones y pantalones cortos para mujer o niña de algodón en tejido plano	EUA	135,738,330	68,885,109
6217.90.99	Los demás complementos de vestir confeccionados, tejido plano. Partes	EUA	57,135,063	21,857,448
6203.42.99	Pantalones y shorts para hombre o niño de algodón, tejido plano	EUA	109,084,274	53,366,862
6109.90.01	T'shirts de fibras sintéticas	EUA	65,859,037	23,177,300
6212.10.01	Sostenes	EUA	51,697,018	23,541,066
6117.90.99	Los demás complementos de vestir confeccionados, de punto. Partes	EUA	27,532,282	13,856,085
6115.92.01	Panty medias, medias, calcetines, leotardos de algodón, tejido de punto	EUA	42,824,054	21,325,769

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Via Internet Siavi Importaciones. <http://www.economia-snci.gob.mx:8080/siaviant/subPartidaAction.do?tigie=510111&paper=comanual>

En el cuadro 22 podemos observar el valor de la importación de los tejidos de punto por producto de 1999 a 2009 viendo que la tendencia fue de aumento pasando de los 4 millones de pesos en 1999 hasta llegar a los 12 millones de pesos en el 2009, observando que en el 2001 (5,186 081) hubo un decremento en el valor con respecto al 2000 (5,731 969) y al 2002 (5, 188 833)

CUADRO 22. VALOR DE LA IMPORTACION DE TEJIDOS DE PUNTO POR PRODUCTO DE 1999 A 2009

Producto	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	4,528,249	5,731,969	5,186,081	5,188,833	6,722,157	9,508,253	8,883,858	9,675,125	10,466,391	11,257,658	12,048,925
Terciopelo y felpa de pelo largo	1,348,665	1,575,232	941,150	1,009,818	1,340,302	1,804,318	1,500,795	1,547,714	1,594,632	1,641,550	1,688,469
Los demás géneros	3,179,584	4,156,737	4,244,931	4,000,017	5,381,855	7,703,935	7,383,063	8,127,411	8,871,760	9,616,108	10,360,456

FUENTE: Elaboración propia con datos de la pagina de Internet del **INEGI**. *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 2009*.

En el siguiente cuadro (23) podemos observar el valor de la importación de maquinaria textil por tipo de 1999 a 2009, en donde las maquinas para la preparación de materias textiles fueron las que mas se importaron en los años 1999 y 2000, bajando su demanda en los años posteriores llegando a gastar mas de 300 mil pesos con respecto al mas del millón que se gasto en 1999. Por otro lado vemos que las maquinas de tricotar tuvieron un despegue en el año 2000 gastando en su importación mas de un millón de pesos, disminuyendo su valor en los años posteriores llegando a los 325,222 pesos en el 2009. También vemos que la única tendencia en aumento fue la de las maquinas para lavar ropa llegando a su valor en \$3,632,243 en el 2009.

CUADRO 23. VALOR DE LA IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA TEXTIL POR TIPO. DE 1999 A 2009 (MILES DE PESOS)

Tipo	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	6467615	7373203	5100500	4363010	5143055	5120309	4366351	4529248	4940652	5512563	6097620
Maquinas para extrudir	63268	86722	63414	99443	68707	33413	52432	47652	42872	38092	33313
Maquinas para la preparaci3n de materias textiles	1391406	1870854	880437	503250	366158	383080	94092	377890	661687	945484	1229282
Telares	584008	380943	343642	214030	223005	206802	76459	5332	65795	136922	208049
Maquinas de tricotar	970994	1015878	689112	507009	461416	406422	208303	74922	58459	191840	325222
Maquinas y aparatos auxiliares	782974	770857	599464	635851	644775	668708	592452	566361	540270	514179	488088
Maquinas para la fabricaci3n o acabado del fieltro o tela sin tejer	103693	196393	60252	110297	342941	36688	157177	161596	166015	170433	174852
Maquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado	750581	1144523	1319701	1420704	1912909	2285308	2480267	2768261	3056255	3344249	3632243
Otras maquinas textiles.	1820691	1907033	1144478	872426	1123144	1099888	705169	527234	349299	171364	6571

NOTA: Incluye Industria Maquiladora de Exportaci3n.

a/ M3quinas y aparatos para limpiar, lavar, escurrir, secar, planchar, prensar, blanquear, teñir, aprestar, acabar, recubrir o impregnar hilados, telas o manufacturas textiles y m3quinas para el revestimiento de telas u otros soportes utilizados en la fabricaci3n de cubresuelos, tales como lin3leo; m3quinas para enrollar, desenrollar, plegar, cortar o dentar telas.

FUENTE: Elaboraci3n propia con datos de la pagina de Internet del **INEGI**. *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 2009*.

M3xico, dentro de la industria textil y de la confecci3n mantiene una balanza comercial positiva, aunque en el 2003 tuvo un decremento de \$256 millones de USD en relaci3n al año 2002, para el 2004 el saldo fue de \$779 millones de USD, lo que equivale a un incremento de \$327 millones de USD dentro del sector textil y confecci3n, ya que tal y como se indica en la tabla 8, el saldo pas3 de USD \$1,246 millones en el 2000 a USD \$451.7 millones en el 2003²³⁷. Sin embargo a partir del 2005, se presento un decremento constante hasta llegar al 2009 a una balanza comercial deficitaria.

Si observamos el desglose a nivel de capítulo que aparece en la tabla 8, veremos que dentro del sector textil existe un d3ficit en el saldo de \$4,785 millones de USD, que principalmente corresponde la importaci3n de productos del capítulo 52, en donde se encuentra clasificado el algod3n sin cardar y los tejido de algod3n (mezclilla) que en conjunto el saldo negativo es de casi \$1,500 millones de USD.

²³⁷ Memoria estadística de la C3mara Nacional de la Industria del Vestido 2009. pag. De Internet <http://www.cniv.org.mx>

No menos importante es el saldo negativo dentro de la balanza los productos de los capítulos 60 (tejidos de punto), 54 filamentos sintéticos y 59 (tejidos impregnados) que la suma de estos 3 últimos es de poco menos de \$ 2000 millones de USD.

Por lo que respecta al saldo de la balanza comercial del sector de la confección, en esta misma tabla observamos que en relación al año del 2003, hubo un incremento favorable de \$626 millones de USD para quedar el saldo positivo dentro e la balanza de \$5,564 millones de USD, que corresponde principalmente a las prendas de vestir de tejido plano, después a las prendas de tejidos de punto y en menor medida a los demás productos textiles (ropa de cama, de mesa, etcétera). Del 2005 al 2009 la balanza se mantuvo positiva pero con disminuciones de saldo por cada año²³⁸.

Tabla 8. Balanza comercial del sector textil

SA	Descripción	Anual									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
50	Seda	-13	-12	-8	-9	-10	-7.7	-6.8	-5.9	-5	-4.1
51	Lana	-65	-90	-75	-73	-66	-69.3	-67.8	-66.3	-64.8	-63.3
52	Algodón	-	-	-	-	-	-1,406	-1,432	-1,458	-	-1,509
		1,357	1,231	1,289	1,334	1,434				1,483	
53	Las demás fibras vegetales	-11	-12	-12	-15	-20	-20.3	-22.4	-24.5	-26.6	-28.7
54	Filamentos sintéticos o artificiales	-768	-707	-743	-742	-626	-642.5	-617.6	-592.7	-	-542.9
										567.8	
55	Fibras sintéticas o artificiales	-380	-408	-448	-412	-399	-422	-426.2	-430.4	-	-438.8
										434.6	
56	Guata, fieltro y telas sin tejer	-259	-262	-231	-217	-255	-228.9	-223.6	-218.3	-213	-207.7
57	Alfombras	-111	-113	-110	-112	-113	-112.7	-113	-113.3	-	-113.9
										113.6	
58	Tejidos especiales	-475	-459	-475	-454	-503	-488.5	-493.6	-498.7	-	-508.9
										503.8	

²³⁸ BANXICO, Informe Annual 2009, p. 62

59	Tejidos impregnados	-447	-523	-554	-590	-610	-662.7	-702	-741.3	-780.6	-819.9
60	Tejidos de punto	-516	-453	-443	-530	-749	-701.1	-755.4	-809.7	-864	-918.3
Total sector textil		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		4402	4270	4388	4488	4785	4761.8	4860.2	4958.6	5057	5155.4
61	Prendas de vestir, de punto	1,360	1,412	1,379	1,420	1,534	1,528	1,563	1,599	1,635	1,670
62	Prendas excepto los de punto	3,595	3,099	3,052	2,904	3,428	3,057	3,004	2,951	2,898	2,845
63	Los demás artículos textiles	693	520	665	615	602	592.9	584.2	575.5	566.8	558.1
Total sector confección		5,648	5,031	5,096	4,939	5,564	5,178	5,152	5,126	5,100	5,074
Total textil y confección		1,246	761	708	451	779	416	291	167	43	-82

Fuente: Sistema de Información Arancelaria Vía Internet Siavi Importaciones. <http://www.economia-nci.gob.mx:8080/siaviant/subPartidaAction.do?tigie=510111&paper=comanual>

El comercio entre México y EE.UU. en estos sectores (textil y de confección) ha experimentado un crecimiento de 255 por ciento desde 1993. Más importante aun, este crecimiento ha sido en ambas direcciones.

Dentro de los primeros tres años de la implementación del TLCAN, México se convirtió en el segundo proveedor más importante de EE.UU. en productos textiles y del vestido, con un incremento en la participación en el mercado de importación de EE.UU., de 7 por ciento en 1995 a 11 por ciento en el 2002. Por otro lado, Canadá, mantuvo un nivel de participación en este mercado de alrededor del 4 por ciento a lo largo de este periodo. Las exportaciones de EE.UU. a México de textiles y vestido se duplicaron de 1994 a 1998, pasando de \$2 mil millones de dólares a \$4.4 mil millones de dólares, alcanzando \$6.1 mil millones de dólares en el 2000. En 2003, las exportaciones de EE.UU. a México fueron de \$4.7 mil millones de dólares. Las exportaciones de EE.UU. a Canadá crecieron de \$2.2 mil millones de dólares en 1994 a \$3.4 mil millones de dólares en 1998, las cuales se

mantuvieron hasta 2000 y en 2003 presentaron una ligera disminución a \$3 mil millones de dólares²³⁹.

Para Canadá, el comercio también se ha incrementado: Mientras que en 1994 exportó a EE.UU. \$2 mil millones de dólares de textiles y vestido, para 2003 esta cifra aumentó a \$3.6 mil millones de dólares. Las exportaciones de Canadá a México, a pesar de haber iniciado en un nivel relativamente bajo, mostraron un ligero crecimiento, de \$28 millones de dólares en 1994 a \$30 millones de dólares en 2003. En las cifras de importación, prácticamente Canadá ha mantenido el mismo monto de importaciones procedentes de EE.UU. en 1994 que en 2003: \$2.4 mil millones de dólares y \$2.6 mil millones de dólares respectivamente. Las importaciones de Canadá procedentes de México registraron un incremento mayor, pasando de \$123 millones de dólares en 1994 a \$328 millones de dólares en 2003. Las exportaciones totales de textiles y del vestido también han aumentado su participación dentro del comercio intra-TLCAN: en 1993 los textiles y el vestido representaban solamente el 4 por ciento de los productos exportados de México a EE.UU., pero en 2003 alcanzaron el 6 por ciento; Canadá ha mantenido esta cifra en alrededor del 1.5 por ciento de sus exportaciones totales a EE.UU. para el periodo 1994–2003. EE.UU. sigue siendo el proveedor más importante de estos productos tanto para Canadá (37 por ciento en 1993 y 33 por ciento en 2003) como para México (70 por ciento para ambos periodos)²⁴⁰.

Las reglas de origen del TLCAN han generado importantes incentivos para el suministro dentro de la región. Como resultado, el 86 por ciento de las importaciones totales de EE.UU. en 2003, provenientes de Canadá y México, fueron de bienes originarios. Hoy en día, \$7 mil millones de las exportaciones mexicanas están usando hilos y telas hechos en la región. Casi la mitad de esta tela, \$3.1 mil millones, es suministrada por EE.UU.

²³⁹ World Trade Organization, International Trade Statistics 2004, Geneva, Switzerland, 2004

²⁴⁰ International Trade Statistics 2002, WTO, Octubre 2002.

Los productores de los países del TLCAN han experimentado un intenso ajuste para incrementar la competencia global, como resultado de la liberalización bajo el Acuerdo de Textiles y Vestido (ATV) de la OMC y de los programas de preferencias unilaterales de comercio. Además, las industrias de la región del TLCAN se están adaptando a un nuevo ambiente de producción y comercio derivado de los cambios, durante la década pasada, en los patrones de venta y consumo en los principales mercados internacionales. En gran parte, las industrias se están enfrentando a desafíos no sólo para incrementar la productividad y reducir costos, sino también para mejorar los servicios que proveen a sus clientes y para realizar dichos servicios en un ambiente de “respuesta rápida”.

Desde el punto de vista del gobierno de México, particularmente los países asiáticos, debido a las disposiciones del TLCAN, tuvieron que encontrar nuevas maneras para competir e implementaron una estrategia dual, la cual consistió en reducir dramáticamente sus costos en los productos básicos, tomando como ventaja su gran cantidad de mano de obra barata y al mismo tiempo desarrollar su habilidad para manufacturar productos con un mayor valor agregado. Además, los productores de Asia y otras naciones comenzaron a invertir fuertemente en el desarrollo de una base industrial en Centroamérica, a fin de competir mejor frente a México y Canadá, como proveedores de EE.UU.

Al mismo tiempo, varias características de las industrias en la región del TLCAN pueden ayudar para fortalecer su posición en el futuro, en un ambiente aun más competitivo. Las industrias del TLCAN producen una gran variedad de productos y disfrutaban de un grado sustancial de integración vertical. Además, las industrias del TLCAN se benefician de un acceso al abastecimiento regional de materias primas, una infraestructura bien desarrollada y la proximidad a los principales mercados. Estos factores se identifican frecuentemente como importantes para la competitividad post-ATV, particularmente cuando se combinan con las preferencias comerciales del TLCAN.

En 2003 las industrias textiles y del vestido contribuyeron con el 6.5 por ciento del PIB manufacturero, empleando a 620 mil trabajadores en 14,500 compañías. Antes del TLCAN las industrias gozaban de altos niveles de protección frente a la competencia externa, tanto en materia de aranceles, como en permisos de importación, o prohibiciones a la importación (como en el caso del algodón)²⁴¹.

Uno de los principales objetivos de México durante las negociaciones del TLCAN fue la eliminación de las restricciones cuantitativas, y la supresión gradual de los aranceles, lo que generó grandes beneficios para las industrias en los primeros años de implementación del TLCAN.

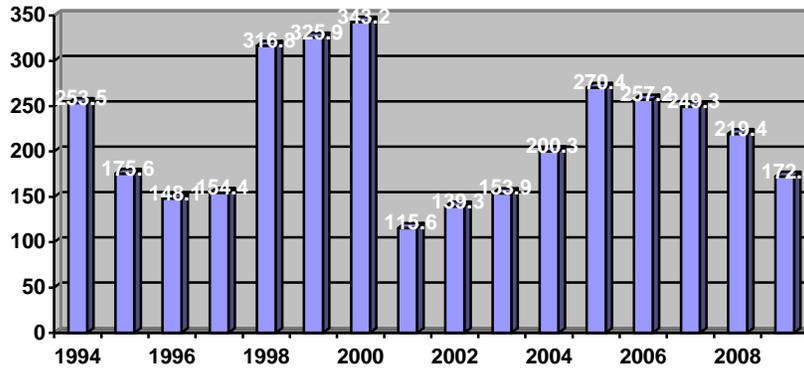
Es posible afirmar que entre 1994 y 2000 los sectores experimentaron un espectacular crecimiento, pero a partir de ese año, las industrias textiles y del vestido han enfrentado un periodo de estancamiento. Entre 1993 y 2000 la producción de textiles creció 77.4 por ciento, seguido por un crecimiento de la exportación de 147 por ciento. Más de 40 mil empleos fueron creados durante este tiempo. De forma similar, la industria del vestido creció 41 por ciento durante los primeros siete años del TLCAN. Las exportaciones aumentaron 713 por ciento, con un crecimiento promedio anual de 36 por ciento. El número total de empleados en la industria del vestido se duplicó, 366 mil nuevos empleos fueron creados. El número de compañías establecidas de este sector, también obtuvo un crecimiento considerable. En total 2,500 nuevas compañías fueron creadas, de las cuales 2,300 fueron del sector vestido²⁴².

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994 hasta finales del año 2001, la Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria alcanzó 1.7 mil millones de dólares, la cual no solo provenía exclusivamente de compañías de EE.UU. sino también de Asia y Europa.

²⁴¹ Secretaría de Economía, en www.se.gob.mx

²⁴² Camara Nacional de la Industria del Vestido http://www.cniv.org.mx/detalleNoticias.php?id_notas=65

**Grafica 9. Inversión extranjera directa en la industria textil – confección.
Millones de dólares.**



● Fuente: pagina de la Secretaría de Economía en su portal SIICEX <http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/> DGIE

Estas inversiones permitieron a México tomar plena ventaja del acceso preferencial otorgado por el TLCAN en los mercados de EE.UU. y Canadá.

Durante el periodo 2001 a 2003, las industrias textiles y del vestido fueron golpeadas por la recesión de EE.UU. y por la creciente competencia de otras naciones. La producción textil, cayó 20 por ciento y la del vestido 28 por ciento. Además, las exportaciones no fueron las suficientes para mantener a estas industrias, en ambos sectores las exportaciones bajaron (16 y 15 por ciento respectivamente) y México experimentó una pérdida substancial del empleo en estos sectores. Adicionalmente, México fue desplazado de ser el principal proveedor de textiles de EE.UU. y su participación en el mercado cayó aproximadamente 3 puntos porcentuales al final de 2003. Para los años consecuentes (2005-2009) la inversión extranjera tuvo un repunte (2005), sin embargo, a partir del 2006 se dio un decremento gradual hasta llegar a \$172, mil millones de dólares en el 2009²⁴³

²⁴³ Estadísticas del Comercio Internacional 2009, OMC.
http://www.wto.org/spanish/res_s/statistics/its2009_s/its09_toc_s.htm.

Los sectores que mas han destacado antes y con la firma y ratificación del TLCAN son el Automotriz y el Textil. Ambos tenían una participación activa antes del TLCAN, sin embargo a partir de la firma de este, reflejaron los cambios tanto en sus importaciones como en sus exportaciones, ya que permitió consolidar el comercio que existía entre Estados Unidos y Canadá con México, incrementando las exportaciones, convirtiendo a México, en el sector textil, en el segundo país exportador a Estados Unidos y el tercero en el sector automotriz.

La apertura del comercio de México, ayudó a la innovación del sector automotriz y textil, al tener la capacidad de importar maquinaria o tecnología que apoye a la industria manufacturera en ambos sectores.

En capítulos anteriores, observamos que el comercio exterior casi en su totalidad esta dirigido a sus principales socios, y no es la excepción para los sectores objeto de estudio, ya que tanto las importaciones como las exportaciones, un 85% van dirigidas los países del TLCAN.

Es importante también señalar, que estos sectores han contribuido de manera constante a la generación de empleos y a la economía nacional y que por ello es importante saber como se comportan tanto en lo interno, como en el mercado internacional, para buscar los puntos de oportunidad que puedan permitir el reauge y la consolidación a nivel nacional e internacional.

CAPITULO 5. PERSPECTIVAS DE LOS SECTORES AUTOMOTRIZ Y TEXTIL

Sabemos que tanto el sector textil como el automotriz son una parte importante en la economía nacional y en el comercio exterior de México, sobre todo por su activa participación en la generación de empleos, y en la generación de divisas y que con la entrada en vigor del TLCAN tuvieron un auge y repunte hacia el exterior, enfocándose tanto sus importaciones como exportaciones a Estados Unidos y Canadá y en menor medida a Europa y América Latina.

Es por esto, que en este capítulo, estudiaremos las perspectivas en ambos sectores, conociendo la importancia que tienen para los tres países miembros del TLCAN, los desafíos que están enfrentando actualmente, saber hacia donde se dirigen y que se puede mejorar de cada uno de ellos para que continúen siendo los principales sectores dentro del comercio exterior de México en el marco del TLCAN.

5.1 IMPORTANCIA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ EN EL TLCAN PARA LOS TRES PAÍSES MIEMBROS

La puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte formalizó la creciente integración transfronteriza de la Industria Automotriz en América del Norte. La importancia que esta industria representa en las economías de México, Estados Unidos y Canadá, se ha hecho evidente a lo largo de la historia del siglo pasado.

Sin embargo, desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, una de las industrias que mostraban cierta integración era precisamente la industria automotriz. Es

decir, en el caso de Estados Unidos y Canadá, desde la década de los 60 comenzó el proceso de integración en el sector automotriz, mediante el *Auto Pact*. En el caso de México, el acercamiento a la integración continental en el sector automotriz en América del Norte, se llevo a cabo desde la década de los 80. Esto convierte al TLCAN en un mecanismo que institucionalizó una práctica comercial entre los tres países, principalmente al menos en la industria automotriz. Los vehículos y las autopartes son los artículos más comerciados entre Estados Unidos y Canadá, entre Estados Unidos y México, y entre Canadá y México.

El TLCAN ha tenido un impacto generalmente positivo en la industria automotriz estadounidense, si se toman en cuenta las exportaciones, las importaciones, la producción, y toda la actividad de investigación que conlleva la competitividad de la industria. Específicamente, la remoción de las restricciones que México imponía a las importaciones automotrices, han significado un considerable aumento en las exportaciones de vehículos de pasajeros y camiones estadounidenses. Esto les ha permitido a las empresas automotrices de dicho país, incrementar su inversión y los planes de producción a lo largo de la región norteamericana para ser más competitivas.²⁴⁴

La industria automotriz canadiense ha enfrentado una serie de retos a partir de la entrada en vigor del TLCAN. El principal, es si todavía será capaz de mantener su posición en el mercado estadounidense, ante los crecientes niveles de exportación que México lleva a cabo hacia Estados Unidos. No solo los vehículos mexicanos incursionan cada vez más en el mercado estadounidense, sino que también comienza a tener una mayor presencia en el mercado canadiense. Asimismo, las importaciones de autopartes y vehículos mexicanos por parte de Canadá se han

²⁴⁴ INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS DEL SENADO DE LA REPÚBLICA. La industria Automotriz en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Implicaciones para México. Senado de la República LVIII Legislatura. Julio 2003. p. 59

incrementado considerablemente, tomando en cuenta el nivel de comercio que existe entre ambos países.²⁴⁵

La industria automotriz se ha convertido en el mayor sector exportador de México, rebasando al petróleo y al turismo como fuente de ingresos de divisas extranjeras. Esta industria ha visto incrementada notablemente tanto su producción como sus exportaciones. Con lo que respecta a la industria de autopartes, se ha llevado a cabo un notable esfuerzo por incrementar la calidad del equipo original, con el propósito de apoyar a la industria nacional. Para incrementar el contenido nacional en la fabricación de automóviles, se requiere de una base tecnológica avanzada.

El TLCAN ha beneficiado también a los consumidores mexicanos, puesto que ha permitido la disminución en los precios de los vehículos automotores. Se redujeron en términos reales los precios de las unidades nuevas, además de brindar un mayor número de modelos para elegir de entre empresas automotrices ya establecidas, así como el establecimiento de nuevas marcas.

Hasta la fecha, el éxito de la industria automotriz mexicana se ha materializado en dos etapas. La primera etapa, que comprende de 1960 a 1994, se caracterizó en el inicio por el surgimiento de una base industrial a través de políticas activas en una economía cerrada y luego por una progresiva flexibilización de los Decretos Automotrices en el contexto de la política económica de apertura y liberalización comercial y financiera.²⁴⁶

Durante el periodo cubierto por los Decretos Automotrices, 1962-1994, hubo una evolución de políticas activas e intervencionistas que se enfocaron sobre metas de sustitución de importación industrial, básicamente autopartes, hacia políticas más liberales a favor de promover las exportaciones de vehículos. Los primeros

²⁴⁵ *Ibíd.* p. 60

²⁴⁶ MORTIMORE, Michael y BARRON, Faustino. Informe sobre la Industria Automotriz mexicana. SERIE Desarrollo Productivo 162. ONU CEPAL. Santiago, Chile. 2005. p.24

decretos (1962, 1972 y 1977) se caracterizaron por la alta protección arancelaria y no arancelaria y fuertes requisitos de desempeño en la forma de producción nacional obligatoria de ciertas partes, limitaciones sobre las líneas y marcas ensambladas, el nivel mínimo de contenido nacional (60%), el equilibrio presupuestario de divisas por empresa, la exportación obligatoria de autopartes por las ensambladoras de vehículos, y restricciones sobre el máximo nivel de capital extranjero permitido (49%) en las empresas de autopartes.²⁴⁷

Un problema que surgió en esta etapa tuvo que ver con el hecho de que muchas de las autopartes hechas en México no resultaron muy competitivas en términos de precio y calidad, como consecuencia de ello, se buscó instrumentar políticas más adecuadas.²⁴⁸ Los Decretos Automotrices de 1983 y 1989 mostraron un fuerte viraje hacia la promoción de exportaciones de vehículos, combinado con un menor uso de requisitos de desempeño.²⁴⁹ Se autorizó un modelo de exportación de vehículos que requería solo 30% de contenido nacional y se facilitó una incorporación progresivamente mayor de insumos de empresas maquiladoras en los modelos de exportación y luego en el mercado nacional. Finalmente, también se ablandaron las reglas relacionadas con el balance presupuestal de divisas y las restricciones sobre capital extranjero en empresas de autopartes. En otras palabras, las metas principales para la industria dejaron de ser las de sustitución de importación industrial definidas por las autoridades mexicanas y se dio más expresión a las estrategias corporativas de las ensambladoras establecidas en México para abastecer los mercados externos.²⁵⁰

La segunda etapa, que comprende el periodo de 1994 a 2003, evidenció un notable éxito exportador al mercado norteamericano, sobre una fase de transición

²⁴⁷ de María y Campo. Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas. Estudios e Informes de la CEPAL. 83. Santiago, Chile, agosto 1991.

²⁴⁸ Ibidem.

²⁴⁹ Un ejemplo de esto es que se eliminaron las exportaciones obligatorias de autopartes, y las cuotas de producción de vehículos.

²⁵⁰ MORTIMORE, Michael y BARRON, Faustino. Op. cit. p. 25

hacia políticas cada vez más pasivas en una economía abierta, manifestada a través de tratados de libre comercio. En el TLCAN la protección arancelaria bajó de 9.9% en 1994 a cero en 2004, el nivel de contenido nacional obligatorio bajó de 34% en 1994 a cero en 2004 para vehículos y de 20% a cero en el caso de autopartes. La compensación de divisas por empresa se redujo de 80% a cero. La proporción de autopartes ensambladas por las empresas maquiladoras que se podía vender en el mercado nacional subió de 55% a 100%. Al mismo tiempo, el nuevo contenido regional de los integrantes del tratado subió de 50% en 1994 a 62.5% en 2004 y se mantuvo a este nivel.²⁵¹

PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE POLÍTICA DE DECRETO AUTOMOTRIZ Y TLCAN												
	Decreto automotriz 1994	Periodo de transición del TLCAN										
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1. Valor agregado nacional												
Ind. Autopartes	30%	30%										0%
Proveedor nacional	36%											
Ensambladoras	36%	34%					33%	32%	31%	30%	29%	
2. Equilibrio comercial												
Ensambladoras	100%	80,0%	77,2%	74,4%	71,6%	68,9%	66,1%	63,3%	60,5%	57,7%	55,0%	0%
3. Otros instrumentos												
Protección arancelaria (vehículos)	20%	9,9%	8,8%	7,7%	6,6%	5,5%	4,4%	3,3%	2,2%	1,1%	0%	
Insumos nacionales: % maquila permitido	20%	55%	60%	65%	70%	75%	80%	85%	100%			
Contenido regional	-	-	50%			56%			62,50%			

FUENTE: Con datos de BANCOMEX

Asimismo, otro factor que ha contribuido al éxito de la Industria Automotriz de México es que cuenta con cuatro importantes ventajas. En primer lugar, cuenta

²⁵¹ ibidem.

con salarios bajos en comparación con Estados Unidos.²⁵² Segundo, México goza de una ubicación geográfica inmejorable con respecto al mercado norteamericano. Tercero, tiene acceso preferencial al mercado norteamericano, al principio fue a través del mecanismo de la producción compartida y a partir de 1994 vía el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Cuarto, la demanda interna mexicana de automóviles es cada vez más importante.

5.1.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN EN MÉXICO

Como hemos visto a lo largo de este trabajo, el futuro de la industria automotriz para los siguientes años se está caracterizando por el hecho de que en los últimos años se han fusionado la mayor parte de las empresas automotrices y se han puesto en marcha una serie de proyectos que van desde la construcción de nuevas plantas automotrices hasta nuevos procesos que les permitan un mayor crecimiento a nivel mundial.

Desde el punto de vista de las empresas transnacionales colocadas en México, como FORD, Chrysler, General Motors, el mercado está resistiendo el peso de la globalización y por tanto han mejorado sus costos de producción, con lo cual a nivel internacional, para el caso de Chrysler, ha significado la reducción del número de sus empleados.

Desde 1998 se ha iniciado la carrera por ampliar nuevas instalaciones y nuevos proyectos de inversión que les permitan aumentar su producción. De los principales proyectos que se han contemplado en México a partir de 1998, son los

²⁵² Especialmente a partir de la crisis de 1994-1995 en que se produjeron fuertes devaluaciones del peso mexicano.

siguientes, de acuerdo a datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.²⁵³

- Honda de México inició en 1998 un proyecto de inversión por 5 millones de dólares para el ensamble de maquinas, para una capacidad anual de 10,000 unidades. Se lograron 7,200 vehículos ensamblados de Accord y Civic en el mismo año.
- Volvo-México adquirió Mexicana de Autobuses en 1998 por 150 millones de dólares, pretendiendo incrementar su capacidad de producción a 50,000 unidades anuales.
- Las inversiones de General Motors han significado la ampliación de su complejo en Toluca y aumentar el número de sus empleados.
- DaimlerChrysler al fusionarse con Mercedes Benz pretendió aumentar sus márgenes de producción e incrementar sus importaciones de Alemania y de los Estados Unidos. Invertió 300 millones de dólares en su planta de Toluca para producir su modelo PT Cruiser (ECLAC 2003^a).
- Toyota invirtió 140 millones de dólares para instalar una fábrica de ensamble de vehículos en Tijuana.
- VW en 2003 anunció que invertiría 2 mil millones de dólares en cinco años para iniciar la producción de camiones para el mercado mexicano y para ensamblar tres autos para pasajeros: el Golf y Jetta para el mercado norteamericano, y Bora para el mercado mundial.
- Ford invirtió 1,600 millones de dólares en su planta de Hermosillo para elevar la producción a 300 mil unidades. La planta de Hermosillo es la principal que se especializa en el modelo Futura, que es vendido en el mercado norteamericano.

²⁵³ Office of Automotive Affairs International Trade Administrations U.S. Department of Commerce. Fifth Annual Report to Congress Regarding the Impact of North American Free Trade Agreement Upon U.S. Automotive Trade with Mexico. USA. Jul. 1999. p.9

Por su parte en los Estados Unidos, algunos de los proyectos de inversión son los siguientes²⁵⁴:

- DaimlerChrysler desde 1998 invirtió 1.2 billones de dólares en una nueva planta de ensamble vehicular en Toledo, Ohio y para la renovación de otras dos plantas en Detroit y Toledo, con la finalidad de aumentar del modelo Jeep.
- BMW invirtió 600 millones de dólares para expandir su planta en Spontanbuerg, SC. creando 1000 nuevos empleos.
- Toyota invirtió 1.2 billones de dólares para aumentar la capacidad de producción anual a 150,000 unidades. Otro proyecto importante es la planta de máquinas con 900 millones de dólares en Búfalo, West Virginia, cuya producción iniciada se pretendió crear 800 empleos.
- Nissan en 1998, ya había iniciado la transformación y la transferencia de su producción de Sentra de Estados Unidos a México. Asimismo aumentó la capacidad de valor y volumen del Altima y rediseñar la Pick-Up.
- Mercedes Benz aumentó su capacidad de 15,000 a 65,000 unidades para su SUV.
- Ford para 1998 transfirió su línea de Chasis de México a Canadá, con la finalidad de reducir sus costos de transportación.
- L&W Inc. en 1998, anunció construir 120,000 pies cuadrados invirtiendo 50 millones de dólares para su planta de estampado en Michigan.
- Cillins & Aikam, productor de módulos de interiores automotrices, invirtió para la construcción de un Centro de Ingeniería en Troy Mi unos 12 millones de dólares.

²⁵⁴ Office of Automovitive Affaire Internacional Trade Administrations U.S. Departament o Comerse. Op.cit. p. 9

5.1.2 DESAFÍO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Mas allá de las inversiones de las empresas automotrices están de frente las expectativas de las propuestas gubernamentales, ya que tanto los Estados Unidos como México necesitan contrarrestar sus problemas económico, sociales y políticas principalmente.

En este sentido, en el caso de México se implementó el Programa de Competitividad para la Industria Automotriz (Programa Sectorial de la Industria Automotriz), que busca que hacia el 2010 México alcance una producción de 4 millones de unidades, requiriendo inversiones de alrededor de 20 mil millones de dólares.²⁵⁵

El objetivo de dicho programa es ubicar a México como cuarto productor del ramo a escala mundial. También establece la necesidad de atraer nuevos proyectos de manufactura por parte de la industria terminal que consoliden a México como plataforma exclusiva de fabricación de productos globales. Se contempla incentivar la adquisición de vehículos nuevos y seminuevos en el mercado interno a través de esquemas de financiamiento con apoyo del gobierno federal, que abarcan desde la renovación de flotillas públicas o privadas, hasta la venta a diversos sectores como profesores, universitarios, funcionarios, entre otros.²⁵⁶

Por otro lado, en el 2002, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), que agrupa a las ensambladoras de vehículos más importantes en el país, junto con la Secretaría de Economía, propusieron duplicar la capacidad productiva automotriz de México de un poco más de 2 millones a más de 4 millones para el año 2010; lo que representa un gran desafío para México, porque parece que el principal y único elemento de política automotriz, es decir las reglas de origen de

²⁵⁵ INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS DEL SENADO DE LA REPÚBLICA. Op. cit. pp. 53

²⁵⁶ *Ibid.* pp. 54-56

los TLC, no bastará para promover las inversiones, que puedan convertir la plataforma de exportación mexicana en un centro de manufactura.²⁵⁷

La meta de duplicar la capacidad productiva automotriz para 2010 y, por consiguiente, de pasar de una plataforma de exportación a un centro de manufactura, exige contar con una amplia y consolidada red de proveedores instalada en México, que permita aprovechar el acceso a los mercados vía los tratados de libre comercio. Eso se da solamente si los proveedores ubicados en México son suficientes en cantidad y calidad, para atender la demanda generada por las empresas ensambladoras de vehículos y de las empresas proveedoras de autopartes que exportan a los países socios; sin embargo la realidad indica lo contrario, pues, en una encuesta de opinión entre los diversos actores participantes en la industria automotriz realizada a casi todas las principales empresa ensambladoras, a 41 de las empresas proveedoras de autopartes, a representantes de cámaras asociaciones industriales, de las Secretarías de Gobiernos federales, estatales, de las universidades e instituciones académicas, y a otros líderes de opinión del sector, la pregunta expresa hecha a las empresas participantes, de sí su actual red de proveedores locales sería capaz de atender sus pronósticos de producción en los próximos años, su respuesta fue dividida y poco alentadora: el 54% opinó que no, mientras que sólo el 46% piensa que es suficiente. Las empresas extranjeras tienden a considerar a su actual red de proveedores como insuficiente (69%) y las empresas mexicanas consideran que es suficiente (78%).²⁵⁸

Es precisamente cuando existe una brecha entre los objetivos de las estrategias corporativas y las metas de gobierno que se necesita políticas activas. Si no se logra que la plataforma de exportación eche raíces y se transforme en centro de

²⁵⁷ *Ibíd.* p. 17

²⁵⁸ *Ibíd.* p. 30

manufactura, eso implica que la industria automotriz mexicana no alcanzará a competir eficientemente en el mercado mundial.²⁵⁹

En este sentido, el futuro de la Industria Automotriz para este siglo que inicia se espera mucho más agresivo para todos los mercados internacionales, ya que los proyectos de inversión se están relocalizando estratégicamente con miras de obtener los mayores volúmenes de ventas y producción y aun a costa de los costos sociales que pudiera implicar.

Por otra parte, hay que considerar que en los últimos años, la industria automotriz en la región de América del Norte ha perdido participación frente a competidores extranjeros, es decir, con empresas asiáticas como Honda Toyota y Hyundai, logrando éstas aumentos en aceptación entre los consumidores.²⁶⁰ Por tal motivo, es necesario promover aun mas la consolidación de la industria automotriz entre los tres países integrantes del TLCAN para intentar enfrentar el desafío proveniente de las empresas asiáticas.

De México se espera que llegue a ser un mercado totalmente abierto y ampliamente desregulado, equilibrar su déficit comercial.

De los Estados Unidos se espera aumente su poder de compra y venta en torno al TLCAN.

En general se pretende un mayor crecimiento a nivel productivo y de ventas para las empresas automotrices extranjeras a través de los márgenes regulados a través del TLCAN y seguir manteniendo el crecimiento de sus mercados.

²⁵⁹ *Íbid.* p. 46

²⁶⁰ CENTRO DE ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD. El sector autopartes en México: diagnóstico, prospectiva y estrategia. ITAM. México 2004. p. 7

En los últimos años ha puesto mayor énfasis a sus relaciones económicas internacionales, iniciadas en primer lugar con los Estados Unidos. Así pues, las relaciones internacionales de México en el futuro tendrán que ser más propositivas y activas en todos los foros internacionales. Si bien es cierto que las relaciones internacionales entre México y sus dos socios, principalmente con Estados Unidos, se han ampliado no así mejorado ya que aun, se han incrementado las obligaciones y mantenerse como socios comerciales y comprometidos a largo plazo a mantener un flujo constante de mercancías a través del TLCAN.

5.2 IMPORTANCIA DEL SECTOR TEXTIL EN EL TLCAN PARA LOS TRES PAÍSES MIEMBROS

La industria textil y del vestido en México ha experimentado una profunda transformación productiva desde finales de los años ochenta que se generaliza a partir de 1994 con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre México, Estados Unidos y Canadá. La inserción de esta industria a la economía global a través de un proceso de subcontratación internacional de un número creciente de empresas, ha generado un importante dinamismo en el empleo, contribución al PIB, las inversiones, producto y las exportaciones del sector en la economía global²⁶¹. En 2001 participó con el 1.2 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) total y 7.1 por ciento del PIB manufacturero; contribuyó con el 17.5 por ciento del empleo y con el 2.4 por ciento de la inversión en la industria manufacturera²⁶².

Ha pasado un siglo desde que se inicio esta industria en nuestro país, y actualmente ésta cadena productiva, integrada por los eslabones de fibras

²⁶¹ A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el sector textil confección fue uno de los mas beneficiados por la apertura comercial de Estados Unidos y Canadá. En el periodo 1993-2001, sus exportaciones registraron un crecimiento medio anual(20.6%) por arriba del correspondiente a las exportaciones totales (15%)

²⁶² La industria textil. México: SECOFI, 1991. (Monografía 13).

químicas, textiles y confección, representa la cuarta actividad manufacturera en importancia y la primera por su participación en la generación de empleos. A partir de 1994, es una fuente de divisas de gran importancia al convertirse en la segunda rama industrial que mas exporta²⁶³ con un 352.4% de crecimiento de 1993 al 2009.

La industria textil y de la confección juega un papel importante para la economía nacional. La apertura comercial de México en este sector trae consigo una mayor participación en los flujos comerciales tanto en importaciones como en exportaciones.

México es uno de los países que más exporta prendas de vestir a los Estados Unidos, y gracias a la mano de obra calificada y cercanía con que cuenta nuestro país; los compradores extranjeros deciden comprar las prendas de vestir en México, lo que permite la generación de empleos.

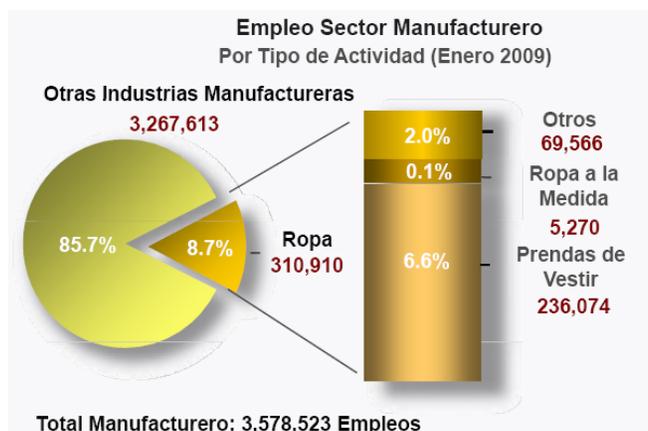
Si bien el proceso de inserción externa abre espacios para una mayor participación en los mercados internacionales y representa oportunidades de modernización y aprendizaje para la industria, esta se ve sujeta a distintas presiones para poder aumentar su competitividad con el fin de cumplir con los requerimientos de productividad, calidad y flexibilidad, para poder seguir siendo uno de los sectores con mayor dinamismo de nuestra economía.

Sin embargo, en los últimos años ha ido perdiendo fuerza. Basta mirar las cifras de ocupación laboral para darse cuenta de ello. En 2008, la industria del vestido se mantuvo como una de las principales ramas generadora de empleos dentro de la empleos, industria manufacturera. Lo anterior es de destacar ya que, en medio

²⁶³ La participación del sector en las exportaciones totales de México fue alrededor del 7% en 2001 y 2002

de un escenario tan complicado, la industria del vestido participa activamente en la generación de empleos dignos que tanto necesita nuestro país²⁶⁴.

Grafica 10.



Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, se eliminaron inmediatamente las cuotas para todos los bienes textiles y prendas de vestir que cumplan con las reglas de origen establecidas en el acuerdo. Para textiles y prendas de vestir que no cumplan las reglas de origen se estableció un calendario de eliminación para las restricciones y niveles designados de consulta (cupos), mediante el cual, para la gran mayoría de las categorías se eliminaron las cuotas a partir de 1994. Diez categorías se eliminaron en siete años y cuatro en diez años²⁶⁵.

A partir del 1 de enero del 2004, Estados Unidos eliminó cualquier restricción o niveles designados de consulta sobre las exportaciones textiles y prendas de vestir procedentes de México. Pero los precios de los productos enviados a

²⁶⁴ Cifras obtenidas de la pagina de Internet del IMSS. (www.imss.gob.mx)

²⁶⁵ Centro de Investigación para el Desarrollo. El Acuerdo de Libre Comercio México- Estados Unidos. Camino para fortalecer la soberanía. México: Diana, 1991.

Estados Unidos están perdiendo competitividad a medida que los impuestos y aranceles para otros países también se reducen²⁶⁶.

5.2.1 COMPETENCIA DE MÉXICO CON CHINA EN EL SECTOR TEXTIL

No obstante el peso específico que tiene la industria nacional y, de manera particular en la industria manufacturera, en los dos últimos años, esta cadena ha enfrentado una situación crítica, debido al incremento de la competencia internacional. La agudización de la competencia por los mercados se ha dado especialmente con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos.

El origen de los problemas del sector textil mexicano está en que un alto porcentaje de las exportaciones involucra sólo operaciones de ensamble (a diferencia de Asia que tiene una mayor integración de la cadena productiva de bienes textiles) además de que se presenta una alta concentración en productos básicos, en tanto que los casos de éxito a nivel mundial se basan en productos de moda con mayor valor agregado. A esto hay que sumar que los costos de mano de obra y de operación en México son más altos que los de los países asiáticos, y por si fuera poco el país latinoamericano tiene condiciones desfavorables de financiamiento que inhiben la inversión.

El sector textil mexicano ha sido uno de los más favorecidos con la apertura comercial que México emprendió en los últimos 10 años al aprovechar las ventajas arancelarias que los tratados de libre comercio le han dado al país, sobre todo en Estados Unidos, donde se coronó como líder del mercado durante años. Sin embargo, desde el año 2000 ha tenido que enfrentarse a la creciente competencia de China, el gigante asiático que se ha vuelto un dolor de cabeza no sólo para la

²⁶⁶ www.bancomext.org.mx

industria textil sino para buena parte de los empresarios mexicanos, cediéndole a la nación asiática el trono en la compras de este tipo de productos en Estados Unidos²⁶⁷.

Las importaciones estadounidenses de prendas de vestir mexicanas alcanzaron los 5.069 millones de dólares de enero a septiembre del 2009, un 4,3% menos que en el mismo periodo de 2008, según informes de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido (CNIV). En cambio, las de China registraron un crecimiento de 21,7% y sumaron 6.690 millones de dólares²⁶⁸.

Este cambio de tendencia en las compras de textiles en Estados Unidos se debe a que las empresas chinas están ganando la batalla de la competitividad a los artículos mexicanos. Los productos hechos en China son más baratos, pero además de esto hay una serie de factores cualitativos, es decir, China hoy en día ha sido capaz de crear las principales empresas y segmentos de cadenas y ese es un enorme punto a favor de ellos en cuanto a la logística²⁶⁹.

El atractivo de los textiles y prendas de vestir chinos radica en que tienen empresas que cubren la mayor parte del proceso productivo. “Ellos producen hilo en sus diferentes variedades; hilo y fibras prácticamente no se producen en México. En China se producen las telas, tejidos; en México en la calidad y en la cantidad requerida se producen muy poco²⁷⁰”.

²⁶⁷ Jaime, Edna y Luis Barrón. Lo hecho en México: Empresas mexicanas ante la apertura. México: Cal y Arena, 1992.

²⁶⁸ www.cniv.org.mx

²⁶⁹ A pesar de que en México la industria textil juega un importante papel en la economía, no se ha podido compensar los gastos generados por las importaciones de este rubro, las cuales la mayoría de las veces sobrepasan a las exportaciones, haciendo que México gaste más de la que gana con la industria.

²⁷⁰ Un ejemplo que parece irónico pero es caso de la vida real: si en México se me olvidan los botones para coser los jeans, pues tengo que esperar un mes para que me los envíen de Miami. Si el mismo proceso lo hago en Shanghai, tengo al productor de los botones a 100 kilómetros y me cuesta un par de horas traerlos. Tienen en China los proveedores para la gran mayoría de estos productos.

Pero además de sortear la alta competitividad de los textiles chinos, México enfrenta ahora un nuevo reto que, según los expertos, puede traerle más dolores de cabeza y quitarle una mayor tajada en el mercado de Estados Unidos si no se toman las medidas necesarias en el corto plazo. Recientemente expiró un sistema de cuotas impuesto hace varias décadas que limitaba las exportaciones de productos textiles de China y la Organización Mundial de Comercio (OMC) ya ha pronosticado que el gigante asiático podría producir más de la mitad de los artículos textiles del mundo²⁷¹.

Como resultado de los acuerdos mundiales de comercio de 1994, Estados Unidos y la Unión Europea deben eliminar un sistema de restricciones en forma de cuotas que han estado vigentes por largo tiempo sobre China y una larga lista de otros proveedores extranjeros. Además de China hay otros países asiáticos como India, Bangladesh, Pakistán e Indonesia, entre otros, que también esperan incrementar su participación de mercado.

México tiene acuerdos de libre comercio con 43 países, una de las mayores redes en el mundo, pero que no incluye a China, a quien durante años ha considerado un enemigo al que había que vencer y no como un potencial aliado. No fue hasta el año pasado que México inició acercamientos con el país asiático para aumentar los negocios y los lazos comerciales.

México y China tienen un acuerdo bilateral que suscribieron en el marco del ingreso de China a la OMC y por el que la nación latinoamericana puede mantener hasta el 2008 cuotas compensatorias a 1.300 productos del país asiático. En lo que se interpretó como una respuesta de China para apaciguar las preocupaciones sobre una posible invasión de artículos procedentes de este país en el mercado mundial tras la eliminación del sistema de cuotas, China anunció a

²⁷¹ www.omc.org

finales de diciembre tarifas a las exportaciones de 148 productos textiles a partir del 1 de enero de 2008.

Entre los productos que serán gravados se encuentran la ropa interior, los pantalones, vestidos y sobretodos con aranceles que van desde los 0,2 a los 0,3 yuanes por pieza o conjunto. Para los accesorios las tarifas serán de 0,5 yuanes por kilogramo. La medida fue una de las ocho iniciativas anunciadas por el ministerio de Comercio para ayudar a la industria a adaptarse sin sobresaltos al libre comercio. Otros de los pasos van encaminados a que las empresas textiles informen sobre sus proyectos de expansión, alentarlas para que inviertan en el exterior y estimular el desarrollo de marcas locales²⁷².

En octubre del 2004, el gobierno mexicano redujo aranceles a las importaciones de materias primas para fabricantes de textiles como una forma de ayudar a su industria a competir con Asia. Los aranceles bajaron a 10 por ciento desde un promedio de 18 por ciento.

Hasta enero de 2008, añade “los productores mexicanos tienen la opción de resguardarse, vía salvaguardas, de la competencia china en el mercado interno; a partir de entonces, sin embargo, el gobierno chino podrá solicitar ante la OMC la eliminación de cada una de las 1.310 salvaguardas impuestas”.

5.2.2 PERSPECTIVAS DEL SECTOR TEXTIL A PARTIR DEL TLCAN

La eventual firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Canadá, Estados Unidos y México ha provocado reacciones diversas entre los diferentes sectores productivos y agentes económicos. Existen sectores optimistas, convencidos de las bondades de este Tratado, mientras que otros manifiestan su preocupación por las repercusiones que tendrá para algunos sectores productivos, o para la

²⁷² www.bancomext.org.mx

economía en su conjunto, en términos de empleo y niveles de actividad económica.

Tal es el caso de la industria textil. La opinión gubernamental es optimista con respecto a las perspectivas de esta industria ante el TLC²⁷³ y contrasta con la de algunos industriales textileros que incluso demandan protección del gobierno para esta industria²⁷⁴. Por su parte, los consumidores nacionales presencian la actual invasión del mercado interno de telas y prendas de vestir estadounidenses, y de países del sudeste asiático, con calidades y precios disímiles a los nacionales. Incluso en los últimos cinco años se ha registrado una avalancha en las importaciones de ropa usada (casi siete mil toneladas de ropa usada, "trapos" según la clasificación de SECOFI, con un valor de más de dos millones de dólares) que por sus bajos precios, han desplazado significativamente la producción nacional de ropa²⁷⁵.

²⁷³ Véase NAFINSA. "Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección", El Mercado de Valores, números 13 y 14, junio, 2008. En dicho documento se afirma "que la industria textil y de la confección constituye una de las ramas que, a la luz de mercados ampliados, particularmente el Tratado de Libre Comercio en América del Norte, cuenta con mayores posibilidades de expansión y desarrollo". Un documento de SECOFI (Tratado de Libre Comercio en América del Norte, La Industria Textil, Monografía 13, 2008) justifica: "...El tamaño del mercado de Estados Unidos se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 20.2 kilogramos al año, mientras que en México sólo asciende a 5.5 kilos. El tener mayor acceso a esos mercados permitiría ampliar las escalas de producción, abatiendo así los costos unitarios. Asimismo, se fomentaría la creación de empleos en la industria textil de nuestro país, y nos daría preferencia sobre otros proveedores del mercado, particularmente Asia." Por ello, el estudio de la SECOFI prevee un sensible aumento de las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá.

²⁷⁴ Fuad Abed Cesín, consejero de la Cámara de la Industria Textil de Puebla y Tlaxcala reconoce que el principal problema de la industria textil es el financiero y subraya la necesidad de "...proteger a la industria textil, vía cuotas de importación, al igual que otros países, además, eximir, total o parcialmente, el pago de contribuciones, de acuerdo al artículo 39 del Código Fiscal de la Federación" (El Financiero, agosto 17, 2007). Fredy Revah, presidente de la Cámara de la Industria Textil afirma que la industria mexicana compite en condiciones de desventaja contra los productores extranjeros y sus principales problemas son los obstáculos al financiamiento, el alto costo del dinero y la importación ilegal de ropa (El Financiero, septiembre 5, 2007).

²⁷⁵ El "Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección",. En los últimos seis meses las autoridades hacendarias decomisaron mil millones de pesos en ropa usada proveniente de Estados Unidos (El Financiero, septiembre 5, 2008).

Estados Unidos constituye el principal mercado de las exportaciones textiles mexicanas y además es el principal proveedor de productos textiles al país. En tanto, el mercado canadiense más bien es marginal, en ambos sentidos. Sin embargo en el 2008 las exportaciones hacia los países miembros del TLCAN fue de 5, 077 millones de dólares. Para las importaciones en el mismo año su valor fue de 287 mil millones de dolares de productos textiles y prendas provenientes del países del TLCAN representando un 1.2% del valor total de sus importaciones textiles, en 2008.

En años recientes, la industria textil mexicana ha dado muestra de un rezago tecnológico y competitivo que le ha dificultado su inserción en los mercados internacionales. Según cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social, en la industria del vestido han desaparecido 3,286 empresas en los últimos seis años y de diciembre de 2000 a diciembre de 2009, la cadena textil-vestido perdió 286,668 empleos. También, según la Dirección General de Aduanas el año pasado las exportaciones de la industria del vestido se redujeron 13 por ciento y tuvieron como principal destino América del Norte el 96 por ciento de las veces.

Hay diversos factores externos que han mermado la competitividad del sector textil mexicano, uno de los más importantes es la feroz competencia y el acelerado crecimiento de las mercancías producidas en países asiáticos, misma que se acentuó con la entrada de China a la OMC.

En México, no sólo la industria está sufriendo por la caída en exportaciones, sino también por la creciente entrada de mercancías ilegales que reducen el consumo interno. Datos de la dirección General de Aduanas nos indican que las importaciones de prendas de vestir crecieron 16 por ciento tan sólo en un año, aumentando en mil 850 millones de pesos la diferencia con respecto al año anterior, cifra que evidentemente dejaron de facturar nuestros productores nacionales.

En México, dentro del sector manufacturero, la cadena textil-confección ocupa el cuarto lugar por su contribución al PIB y el primer lugar como empleadora de mano de obra ya que genera 521 mil 200 empleos. También ocupa el primer lugar como empleadora de mano de obra femenina. Por tanto, es una industria que debemos impulsar para que se siga desarrollando y no al contrario²⁷⁶.

Los programas implementados por la Secretaría de Economía para ayudar a los exportadores tales, como el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE), resultan insuficientes ya que sólo se enfocan a proporcionar un servicio de orientación y asesoría para el empresario que desee exportar. La problemática de la industria requiere urgentemente de soluciones prácticas que le permitan retomar el camino del crecimiento, de manera que ésta se convierta en un motor para la economía y un sector generador de empleos. Para lograrlo es indispensable un paquete integral de políticas públicas y empresariales que incrementen la eficiencia productiva, promuevan la diversificación de cartera tanto de clientes como de productos y destinos de exportación, exploración de nuevos mercados, reinversión en tecnología y eficiencia de procesos, una mayor y la producción de mercancías con mayor valor agregado.

Si la industria del vestido quiere subsistir debe producir mercancías con un mayor valor agregado. Actualmente conocemos casos internacionales de empresas de la industria del vestido que no pertenecen precisamente a países exportadores de moda y que a pesar de sus limitantes han tenido un gran éxito internacional²⁷⁷; crearon un concepto de producto aspiracional; elevado en estilo y moda, pero de precio medio, así lograron crear un mercado gigante para la renovación constante de los guardarropas.

²⁷⁶ www.imss.gob.mx

²⁷⁷ Dichas empresas como Grupo Inditex que opera las tiendas ZARA de España y H&M de Suecia se distinguen justamente por ser pioneros, por crear colecciones vivas, diseñadas, fabricadas, distribuidas y vendidas con la misma rapidez con la volubilidad que los clientes modifican sus gustos.

Por eso, en México es indispensable poner en marcha un programa de reestructuración. La Secretaría de Economía debe diseñar un plan integral que permita a los industriales mexicanos competir en el mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta las necesidades del sector, hacer una apuesta por la tecnología de última generación aplicada en todos los niveles: gestión, diseño, confección, logística y comercialización.

Parte de la importancia que tiene el sector textil radica en los fuertes encadenamientos que tiene esta industria con otras ramas de actividad. Es decir, la industria textil demanda insumos de una gran cantidad de ramas productivas como son la industria petroquímica y la agricultura y, por otra parte, también surte productos a muchas otras industrias como la automotriz y la mueblera, entre otras.

En el corto plazo se espera que la industria mexicana continúe experimentando un profundo ajuste, ya que es necesario completar la modernización tecnológica para incrementar la cantidad y sobre todo calidad de los productos. Para lograr estos objetivos es necesario que los empresarios de esta rama adquieran tecnología de punta, mejoren la integración de la cadena productiva, eleven la calidad de sus productos, definan nichos de mercado y encuentren nuevos canales de comercialización que les permitan exportar sus productos.

También, la modernización aduanera en México deberá intensificarse y concretarse la reforma a la Ley respectiva, considerando una simplificación de trámites y de procedimientos de importación y exportación que agilicen el flujo de mercancías; ya que los importadores y exportadores en el país están sujetos a complicados mecanismos y procesos.

Sin embargo, en el mediano plazo la recuperación económica y el TLC son los dos factores clave que fortalecerán a esta industria. Por su parte, la

complementariedad económica que existe entre los dos países podrá crear las condiciones para competir con los países del sudeste asiático.

CONCLUSIONES

La evolución que ha sufrido el comercio exterior en México ha sido por una serie de factores que obligaron a la economía en conjunto a cambiar de dirección, ya que de tener un sistema cerrado y enfocado a la sustitución de importaciones, se cambió a una economía abierta y librecambista, adaptadas a las condiciones de aquel tiempo del comercio exterior con la firma y ratificación del GATT en 1986, promoviendo las exportaciones e importaciones, y diversificando los productos mexicanos, siendo América del Norte el principal mercado para las importaciones y exportaciones, con el 88% del total de las exportaciones, y el 81% del total de las importaciones; gracias a la firma del TLCAN. Este Tratado favoreció el rápido crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y a Canadá.

Es por ello, que en lo que respecta al objetivo de analizar el comercio exterior de México en los sectores automotriz y textil en el marco del TLCAN a fin de observar si este ha contribuido al crecimiento de dichos sectores podemos afirmar que así ha sido, ya que en el caso del sector automotriz, ya que en 1994 se exportaban 568,000 unidades y para el 2003 se estaban exportando 1,170,000 unidades lo que representó un crecimiento anual de 9.5% en dicho periodo²⁷⁸. De estas exportaciones, sobresalen las ventas de autopartes, teniendo un gran dinamismo a partir del 2002 con una venta de exportación de \$16, 244 millones de dólares al 2008 con \$19,636 millones de dólares²⁷⁹.

²⁷⁸ BANCOMEXT. Informe de Comercio Exterior de México. Diciembre 2003

²⁷⁹ Pagina de BANCOMEXT <http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/secciones/conoce-bancomext/bancomext-en-cifras/index.html>. Año 2009

Para el caso del sector textil el crecimiento también fue notable con la entrada del TLCAN pues sus exportaciones pasaron de 20,659 millones de dólares a 71, 895 millones de dólares en el 2009, teniendo un repunte de 1994 al 2000 con un crecimiento del 20.3%, mientras que a partir del 2002 hasta el 2009 fue solamente del 5%, mostrándonos esto la fuerte competencia que significa para las exportaciones mexicanas, los productos chinos²⁸⁰.

Del año de 1996 al 2001, México fue el primer proveedor de productos textiles y de la confección a los Estados Unidos de América, seguido de Canadá y China que fueron el segundo y tercero, respectivamente.

Del 2002 al 2009, China pasó a ser el primer proveedor de Estados Unidos, quedando México y Hong Kong en el segundo y tercer sitio, respectivamente²⁸¹

En lo que se refiere a la hipótesis principal que sirvió de guía para realizar la presente investigación, se puede concluir que gracias a la entrada de México al GATT se inicio una rápida apertura comercial que se manifestó principalmente con la firma del TLCAN en donde los sectores automotriz y textil comenzaron a tener un auge en sus relaciones comerciales con sus dos países socios (Estados Unidos y Canadá) viéndose incrementadas tanto sus exportaciones como importaciones beneficiando así a las empresas en lo particular y de manera general al país.

En el sector automotriz, esto se puede observar ya que paso de la sustitución de importaciones a la liberación y desregulación gradual, atrayendo consigo inversiones no solo de compañías que ya operaban en México, sino también de industrias automotrices recién llegadas.

²⁸⁰ Memoria Estadístico 2009 de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido

²⁸¹ Census Bureau. Información de comercio exterior para EU. (<http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top0412.html>)

Se vio incrementada la competitividad de México del sector automotriz con América del Norte, puesto que el principal mercado para los productos automotrices es Estados Unidos y Canadá, al primero se destina el 91.9% de las exportaciones, y al segundo el 3.3%.

Por lo tanto México se convierte en un actor importante destinando alrededor del 75% de su producción al extranjero, principalmente a Estados Unidos y Canadá, que representa más del 95% de la exportación.

En base a la hipótesis de que el sector automotriz es uno de los sectores considerados tractores que han impulsado el crecimiento económico, las importaciones y exportaciones y la integración del sector nacional al pacto automotriz de Estados Unidos y Canadá. Este sector ha impulsado además del comercio exterior la producción nacional, las fuentes de trabajo y el impulso a nuevos subsectores como la industria de autopartes y accesorios para autos.

Antes del estallido de la crisis en 2008, la industria automotriz se encontraba relativamente estable sin embargo con la crisis afectó casi de manera inmediata a las principales empresas fabricantes de automóviles, particularmente en Estados Unidos y contagió posteriormente a la industria en el resto del mundo.

En el mes de octubre de 2008 comenzaron a caer las ventas de automóviles en los principales países productores. Una de las consecuencias inmediatas a esa situación fue la disminución de la producción, debido a los paros técnicos y el despido de trabajadores en varias empresas del ramo.

Así mismo, en el 2008 las exportaciones de productos automotrices disminuyeron en 0.8 por ciento respecto a 2007, alcanzando un monto de 55 mil 681 millones de dólares, 5 mil millones más de lo que reportaron las exportaciones petroleras en ese año.

En el año 2000, las exportaciones de productos automotrices representaron casi una cuarta parte del total exportado ese año con una participación de 22.9 por ciento del total.

Dicha participación disminuyó a 19.0 por ciento en 2008, representando actualmente una quinta parte del total exportado por el país. Asimismo, representan la cuarta parte del total de las exportaciones manufactureras con un porcentaje de participación de 24.1 por ciento en 2008, sin embargo fue 2.2 puntos porcentuales menos de lo que representó en el año 2000 (26.3 por ciento)²⁸²

Aún antes de la crisis financiera internacional, que recrudeció en el último trimestre de 2008, la industria ya observaba una disminución en las ventas debido a la debilidad de la demanda externa. Esto se agudizó a partir de la crisis financiera que afectó a las principales empresas fabricantes de automóviles.

Durante el primer bimestre de 2009 la contracción de la demanda se hizo más evidente y tomó una tendencia a la baja mucho más severa de lo que se esperaba. Así, el valor de las exportaciones de productos automotrices disminuyó de 4 mil 185.1 en enero de 2008 a 2 mil 80 millones de dólares en igual mes de 2009, lo que significó una caída de 50.3 por ciento en dicho periodo²⁸³.

El mercado estadounidense, que es el principal destino de las exportaciones, tanto manufactureras como de vehículos automotores fabricados en México, presentó una contracción de su mercado interno de 18.0 por ciento en 2008; en consecuencia, se redujo la demanda de vehículos procedentes de México.

²⁸² AMIA, Presentación: "La Industria Automotriz Mexicana frente a la Situación Económica Actual", Febrero, 2009, en <http://www.amia.com.mx/>

²⁸³ Estimación propia con base a datos del INEGI, Encuesta Industrial Mensual, 19 de marzo de 2009.

Durante el primer trimestre de 2009 las exportaciones automotrices de México hacia Estados Unidos cayeron en 39.8 por ciento, hacia América Latina en 37.4 por ciento, a Europa en 52.6 por ciento y a Asia en 61.5%

También la crisis afectó el aspecto del empleo debido a que la industria automotriz es una importante generadora de empleos tanto directos como indirectos en el país. Se estima que en 2008 esta industria generó cerca de un millón de empleos directos²⁸⁴

En relación al sector textil, antes de la firma y ratificación del TLCAN esta industria estaba presentando algunos rezagos económicos, pasando por un periodo crítico en los años 80, que se observaba por la baja actividad exportadora, ya que en esos años se estaba exportando alrededor de 18,817 millones de pesos. Entrando en los 90, esta industria operaba por debajo de su capacidad productiva, lo que trajo como consecuencia el cierre de algunas plantas textileras. En estos años se sufrió el mayor desempleo de la historia. Prueba de ello es la caída de 4.5% registrada en el PIB de la Industria durante los 90, situación que originó una reducción de 179.5% en la participación del sector dentro del PIB manufacturero.

La inserción de este sector a la apertura total que se dio durante el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari, afectó seriamente a la industria, en el sentido de que se logró que el sector pudiera competir en los mercados internacionales, principalmente en el de Estados Unidos y Canadá, debido precisamente a la firma del TLCAN, el cual proporcionó la facilidad de flujo de intercambio tanto de exportaciones como de importaciones entre sus países socios. Aunque la liberalización de este sector en un principio fue particularmente complejo, por el esquema proteccionista del Acuerdo Multifibras, en los años subsiguientes, las barreras fueron disminuyendo, logrando que el comercio exterior creciera en una

²⁸⁴ Inegi, Indicadores oportunos de ocupación y empleo (<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/ocupbol.asp>)

constante de 1994 hasta el 2001, año en el cual, China se incorporó a la OMC y desplazó como primer socio comercial y proveedor de Estados Unidos.

En cuanto a la hipótesis de que uno de los sectores que ha funcionado como motor para impulsar la integración comercial de México con Canadá y Estados Unidos ha sido el sector textil. La industria textil y del vestido a partir del TLCAN han incrementado su producción y su exportación al mercado regional en más de 100%, este sector ha sido uno de los más favorecidos con la apertura comercial que México emprendió en los últimos 10 años al aprovechar las ventajas arancelarias que los tratados de libre comercio le han dado al país, sobre todo en Estados Unidos, donde se coronó como líder del mercado durante años. Sin embargo, desde el año 2000 ha tenido que enfrentarse a la creciente competencia de China, el gigante asiático que se ha vuelto un dolor de cabeza no sólo para la industria textil sino para buena parte de los empresarios mexicanos, cediéndole a la nación asiática el trono en la compras de este tipo de productos en Estados Unidos.

En los últimos años, las exportaciones totales de prendas de vestir se han presentado una tendencia a la baja. Al cierre de 2008 exportamos \$5,190 mdd de productos confeccionados, lo que representa una contracción del - 11.3% respecto a 2007²⁸⁵ esto debido a que a finales del 2008 y principios del 2009 se presentó una crisis financiera mundial, trayendo como consecuencia que el comercio total de México con el exterior experimentara una notoria contracción por la disminución tanto en las exportaciones petroleras como en las no petroleras.

Tal comportamiento tuvo también una correspondencia en la baja de la demanda interna, tanto en el consumo como en la formación bruta de capital fijo, que afectó negativamente el dinamismo de las importaciones. El valor total del comercio exterior decreció 22.6%, al pasar de 599,946 millones de dólares en 2008, a 464,090 millones de dólares en 2009.

²⁸⁵ Memoria Estadística 2008 de la Cámara Nacional de la Industria del Vestido en México

Las exportaciones totales alcanzaron un monto de 229,705 millones de dólares, lo que representó una disminución de 21.2% en relación con las ventas externas del año anterior, en tanto que las importaciones ascendieron a 234,385 millones de dólares, monto 24.1% inferior al de 2008. El saldo de la balanza comercial registró un déficit de 4,680 millones de dólares, lo que implicó una disminución de 72.9% respecto al déficit observado el año anterior 17,261 millones de dólares²⁸⁶. Las exportaciones de textiles, artículos de vestir e industria del cuero tuvieron una baja de \$1,216 millones de dólares entre el 2008 (\$7,685 millones de dólares) y el 2009 (\$6,469 millones de dólares) con una variación del 15.8%²⁸⁷

El 84.1% de las exportaciones se destinó a Estados Unidos y Canadá, 5.9% a América Latina, 5.4% a Europa, 3.3% a Asia y 0.5% a Oceanía y África. La región que marginalmente incrementó su importancia relativa como destino de las exportaciones mexicanas fue Asia, al pasar su participación de 3% en 2008 a 3.3% en 2009.

A nivel regional, se observó una disminución generalizada de las ventas de productos mexicanos a otros países del mundo. Las destinadas al continente europeo decrecieron 32.3%, a América Latina 27.2%, al continente asiático 12.0%, y con los socios del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) en 19.7%²⁸⁸.

Ante este panorama podemos concluir, que si bien el TLCAN fue un impulsador y promotor importante durante sus primeros diez años para los dos sectores de estudio, esto no los exonera de estar sumergidos en la dinámica económica globalizada, en donde una crisis financiera mundial, repercute de manera impactante en la actividad económica interna y de comercio Exterior de cualquier país, en este caso de México, por ser uno de los principales socios de Estados

²⁸⁶ Informe anual 2009 de BANCOMEXT

²⁸⁷ Ibidem pag. 16

²⁸⁸ Ibid pag 17

Unidos, el cual es de los principales pilares de la economía mundial; además del surgimiento de nuevas economías emergentes fuertes, capaces de impactar en el ámbito económico global y de modificar la competencia internacional, como es el caso de China, el cual se encuentra dentro de los llamados BRIC, el cual está tomando mucha fuerza en la exportación de sus productos, impactando a la industria textil mexicana por el abaratamiento de sus prendas y la introducción al mercado estadounidense de estos productos, desplazando a nuestro país como principal proveedor de los países miembros del TLCAN.

Para ambos sectores, se necesitará diseñar un plan integral que permita a los industriales mexicanos competir en el mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta las necesidades del sector, hacer una apuesta por la tecnología de última generación aplicada en todos los niveles, en el caso del sector textil, en la gestión, diseño, confección, logística y comercialización; y en el caso del sector automotriz duplicar la capacidad productiva, promover las inversiones, que puedan convertir la plataforma de exportación mexicana en un centro de manufactura;²⁸⁹ pasar de una plataforma de exportación a un centro de manufactura, contando con una amplia y consolidada red de proveedores instalada en México, que permita aprovechar el acceso a los mercados vía los tratados de libre comercio.

²⁸⁹ *Ibíd.*, p. 17

BIBLIOGRAFIA

- “Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional”, texto tomado de Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, num. 47 noviembre 22 de 1982
- Avila Connely, Claudia, "El mercado de América del Norte, espacio económico para México", en Comercio Exterior, No. 41, julio, 1992. p. 661.
- BANCOMEXT. *Informe de Comercio Exterior de México*. Diciembre 2005
- BANCOMEXT. *Reporte para el 2006 del sector automotriz*.
www.bancomext.com
- BANXICO. Informe anual 1996. pp. 41-44
- BANXICO. Informe anual 1998. p. 195
- BARDÁN E, Cuitláhuac (coordinador). *La industria automotriz en el TLCAN: implicaciones para México*. Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. Julio 2003.
- Bed, J. *Industria Textil, México*, Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales del Partido Revolucionario Institucional, Reuniones nacionales, 1976
- BERMÚDEZ, Arencibia. *División Internacional del Trabajo. Surgimiento y desarrollo del comercio internacional y el mercado mundial: interrelaciones básicas*. En: Economía Internacional. Colectivos de Autores. Editorial Félix Varela, La Habana 1998 pp. 94.
- BERMÚDEZ, Arencibia. P. *Evolución histórica del comercio internacional*. En: Economía Internacional. Colectivos de Autores. Editorial Félix Varela, La Habana 1998. pp.101
- BRAUN, Oscar. *Comercio internacional e imperialismo / Por Oscar Braun*, Buenos Aires. México. Siglo XXI, 1977. p. 67
- BROWN GROSSMAN, Flor. *La industria de autopartes mexicana: reestructuración reciente y perspectivas*. División de Desarrollo Productivo y

- Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, y Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID/IDRC) pp. 3-4
- Cámara Nacional de la Industria Textil, III Memoria Estadística 1976, México, p.86
 - CENTRO DE ESTUDIOS DE COMPETITIVIDAD. *El sector autopartes en México: diagnóstico, prospectiva y estrategia*. ITAM. México 2004. p. 7
 - CERDA BENITES, Adriana. *Prontuario de Comercio Internacional*. Editorial Trillas. México 200. p.25
 - CUE CÁNOVAS, Agustín. *Historia Social y Económica de México*. Ed. Trillas. México 1960. pp. 20-22.
 - DIRECCIÓN DE COMERCIO Y ESTUDIOS DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO SUSTENTABLE. *La Industria Automotriz México-Querétaro*. Junio de 2004. p.5
 - DUSCLAUD, M y SOUBEYROL, J., *Enjeux technologiques et relations internacionales*. Paris, Economica, 1986
 - El Banco en la actividad económica y el Comercio Exterior del país ,en Medio Siglo de Financiamiento y promoción del Comercio Exterior de México. Historia del Bancomext 1937-1987. Vol.1. Bancomext y Colmex. 1987. p.301
 - Foro internacional. Vol XLI Julio – Septiembre 2001. num. 3. Revista trimestral publicada por el COLMEX. “*La Política comercial de México en el sexenio 1994-2000: Crisis financiera y recuperación económica*.”
 - Foro internacional. Vol XLI Julio – Septiembre 2001. num. 3. Revista trimestral publicada por el COLMEX. “*La Política comercial de México en el sexenio 1994-2000: Crisis financiera y recuperación económica*.”
 - G. Tapinos. *L´économie des migration internacionales*, Paris, Presses de la Fondation nationale des sciences politiques, 1974
 - GARRONE, José Alberto. *Diccionario Jurídico Abeledo Perrot*, tomo I, A-D, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 1986.

- Haufbauer, Gary y Jeffrey Schott, NAFTA: AN Assessment, Washington D.C., Institute for International Economics, 1993.
- <http://www.ina.com.mx>
- <http://www.inegi.gob.mx>
- Industria Textil. “Examen de la situación económica de México, Banamex, México, Vol. LXVII, num 789, Agosto 1991, p. 351
- **INEGI.** *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos* (varios años).
- INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Ed. 2000
- INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURIDICAS DEL SENADO DE LA REPÚBLICA. *La industria Automotriz en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Implicaciones para México.* Senado de la República LVIII Legislatura. Julio 2003. p. 59
- International Trade Statistics 2002, WTO, Octubre 2002.
- Jaime, Edna y Luis Barrón. *Lo hecho en México: Empresas mexicanas ante la apertura.* México: Cal y Arena, 1992.
- Jesús Espinoza, Maria, “*Fuera de competitividad mundial, 25% de la planta productiva del sector textil*”, en la Jornada 13 de agosto de 1991 p.10
- KINDLEBERGER, Charles P. *Economía Internacional*, Editorial Aguilar, 7ª edición, España, 1982. Pág. 6
- KRUGMAN, Paul R. y OBSTFELD, Maurice. *Economía Internacional, Teoría y Política.* Editorial Mc Graw Hill, 3ª edición, España 1995, Pág. 183,203
- Kurt Salmon Associate Capital Advisors, “*Textile Transactions and Trends. Perspectives on Merges and Acquisition in the Textile Industry*”, verano, 1999, 6., mimeo.
- La industria textil. México: SECOFI, 1991. (Monografía 13).
- LEDESMA, Carlos A. *Principios de Comercio Internacional.* Ediciones Macchi. 4ª edición. Buenos Aires. Pág. 8

- LERDO DE TEJADA, Miguel. *Comercio Exterior de México (desde la conquista hasta hoy)*. Banco Nacional de Comercio Exterior. México 1967, p. 21
- LERMAN ALPERSTEIN, Aída. *Comercio Exterior e Industria de Transformación en México 1910-1912*. UAM Xochimilco. Ed. Plaza y Valdez. México 1989. p. 24
- MARCEL, Merle. *Sociología de las relaciones internacionales*. Editorial Alianza Universidad, 4ª edición, Paris Francia 1997, Pág. 159
- MARÍA CARREÑO, Alberto. *Breve Historia del Comercio*. 5ª. Edición. Editorial Porrúa. México 1964.
- Maria y Campo. *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*. Estudios e Informes de la CEPAL. 83. Santiago, Chile, agosto 1991.
- MORALES ARAGÓN, Elizer (coord.). *La Nueva Relación e México con América del Norte*. Ed. UNAM. México 1994. pp.528
- MORTIMORE, Michael y BARRON, Faustino. *Informe sobre la Industria Automotriz mexicana*. SERIE Desarrollo Productivo 162. ONU CEPAL. Santiago, Chile. 2005. p.24
- NAFINSA. *"Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección"*, El Mercado de Valores, números 13 y 14, junio, 1992
- Navarrete, Jorge Eduardo. *Desequilibrio y Dependencia de Comercio Exterior de México*, Revista de Comercio Exterior de México, Vol. 25, Num. 12, diciembre.
- Office of Automovitive Affaire Internacional Trade Administrations U.S. Departament o Comerse. *Fifth Annual Report to Congreso Regarding the Impacto f North American Free Trade Agreement Upon U.S. Automotive Trade with Mexico*. USA. Jul. 1999. p.9
- OMC, *el Comercio hacia el futuro*, 2ª ed, Ginebra, 1998, p.21

- ORTIZ WADGYMAR, Arturo. *Introducción al Comercio y Finanzas Internacionales de México (evolución y problemas hacia el año 2000)*. Ed. Nuestro tiempo S.A. 8ª. Ed. México 1999.
- OSORIO ARCILA, Cristóbal. *Diccionario de Comercio Internacional*, México, Grupo Editorial Iberoamericana, 1995, p. 48.
- Ovidio Botella C., Enrique García C., José Giral B, "*Textiles: perspectiva mexicana*", en *Integración Industrial México-Estados Unidos, el reto del libre comercio*, Sidney Weintraub, Luis Rubio y Alan D. Jones eds., Diana, 1992. p. 257
- Pagina web www.banxico.gob.mx
- Pagina web www.economia.gob.mx
- Programa para promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, SECOFI, 1992.
- QUINTANA ADRIANO, Elvia Argelia. *El Comercio Exterior de México. Marco Jurídico, Estructura y Política*. Ed. Porrúa. 2ª ed. UNAM: México 2003. pag.17
- Ramos Escandón, Carmen. *La industria textil y el movimiento obrero en México*. UAM – Div. De Cien. Soc. y Hum. México 1988 p.9
- Revista de Comercio Exterior. S/N "*La enredada madeja textil*" México, agosto de 1986, p.30
- REYES DÍAZ-LEAL, Eduardo. *Introducción al Comercio Exterior*. Universidad en Asuntos Internacionales. México 1997.
- RIMA, Ingrid Hahne. *Desarrollo del análisis económico*. quinta edición, Irwin Inc., 1995.
- SECOFI, "*Maquiladoras Contribuye to U.S. – México Border Development*" ., NAFTA Works, vol. 3, num. 3, marzo, 1998a, pp 1-2.
- SECOFI. *Monografía del Sector Automotriz*. México. 1993

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *La industria textil*, Monografía 13, p. 17
- Secretaria de Economía, en www.se.gob.mx
- Smith, Geri y Elizabeth Malkin, “*Remaking México*”, *Bussines Week*, 21 de diciembre de 1998, pp. 51-54
- TARDIFF, Guillermo. *Historia General del Comercio Exterior de México (Antecedentes, Documentos, Glisas y Comentarios) 1503-1847*. Tomo I. México 1968. p.17.
- TORRES GAYTAN, Ricardo. *Teoría del Comercio Internacional*, Editorial Siglo XXI , 23ª Edición, 2001, México
- TORRES GAYTAN, Ricardo. *Un siglo de devaluación del peso mexicano*. Ed. Siglo XXI. México 1980. pp.222
- TUGORES QUES, Juan. *Economía Internacional e integración económica*, Editorial Mc Graw Hill, Madrid 1994; y MARÍA Carreño, Alberto. Op. cit. pp. 22-24
- VALENCIA GUILLERMO, “*Desempleo en la industria textil por la invasión de ropa de mala calidad: Gott Trujillo*”, en el *Universal*, 7 de agosto de 1991 p.20
- Véase Boletín NOTINTEX; *Órgano informativo de la Canaintex*, año III, No 54. México, enero 15, 1992, Editorial p.1
- VEGA CANÓBAS, Gustavo. *La Política Comercial de México en el sexenio 1994-2000: Crisis Financiera y Recuperación Económica*.__en Foro Internacional. Revista trimestral publicada por el COLMEX. Vol. XLI. No. 3. Julio-Septiembre 2001. p. 695
- VEGA CANÓVAS. Gustavo. *La Política Comercial de México en el sexenio 1994-2000: crisis financiera y recuperación económica*. Foro Internacional. COLMEX. Revista trimestral. Vol XLI. Num.3. Julio-Septiembre 2001. p.708
- VILLAREAL, René, *Liberalismo social y reforma del Estado*, México, Editorial Diana, p. 110

- WITKER, Jorge y HRNÁNDEZ Laura. *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*. Instituto de Investigaciones Jurídicas UNAM. 2ª. Edición. 2002.
- World Trade Organization, *International Trade Statistics 2004*, Geneva, Switzerland, 2004
- www.cniv.org.mx
- www.imss.gob.mx
- ZINDER, Delbert A. *Introduction to International Economics*, 4ª Edición, Homewood, Ill, Richard D. Irwin, Inc., 1967