

11
2eje.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ARAGON"

"LA POLITICA PROTECCIONISTA EN MEXICO, LA
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ: UN CASO DE ESTUDIO.
1980-1990"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN ECONOMIA
P R E S E N T A:
MA. DEL ROSARIO HERNANDEZ BAZAN

ASESOR DE TESIS:

JAIME LINARES ZARCO



SAN JUAN DE ARAGON, ESTADO DE MEXICO

1994

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mis padres Sra. Lolita Bazán de Hdez. y al Sr. Raúl Hdez. García, agradezco con eterno cariño y amor la culminación de este trabajo de tesis, ya que sin su esfuerzo y cariño incalculables que me han otorgado desde pequeña, me hubiera sido difícil lograr una ilusión más en la trayectoria de mi vida tanto personal como profesional.

A mi esposo, compañero y amigo Marco Antonio López R., le agradezco sus palabras de aliento que me brindó en todos los momentos difíciles, asimismo le agradezco infinitamente su apoyo y esfuerzo incondicional en la elaboración de esta tesis.

*Agradezco sinceramente al Profesor
Jaime Linares Zarco, por su esfuerzo en la
Dirección y Revisión de esta presente tesis.*

INDICE GENERAL

	pág
INTRODUCCION.....	1
Aspectos teóricos de la política proteccionista desde un Enfoque Estructuralista.....	9
CAPITULO I. La Política de Industrialización en México.	
1.1 Evolución y antecedentes históricos de la política de industrialización en México.....	17
1.2 Ventajas de desventajas del modelo de sustitución de importaciones en México.....	26
1.3 La política de industrialización y la apertura comercial.....	36
CAPITULO II. Características de la Política de Protección en México.	
2.1 Antecedentes y características de la política proteccionista en otros países.....	45
2.2 Evolución histórica de la política de protección en México.....	51
2.3 La política proteccionista y la política industrial en México.....	59
2.4 Principales instrumentos de protección.....	64
2.4.1 Política comercial y cambiaria en México....	69
2.5 Medición del nivel de protección.....	76
2.5.1 Tasa de protección nominal.....	78
2.5.1.1 Tasa de protección nominal implícita.....	80

industria automotriz con la agricultura.....	153
4.6 Fomento a la inversión extranjera.....	158
4.6.1 Participación de empresas transnacionales en tal industria.....	167
CAPITULO V. Perspectivas de la Política Proteccionista en la Industria Automotriz de México ante el Acuerdo del Tratado de Libre Comercio.....	176
CONCLUSIONES.....	189
SUGERENCIAS.....	200
ANEXO A.....	205
ANEXO B.....	216
ANEXO C.....	223
INDICE DE CUADROS.....	227
BIBLIOGRAFIA.....	229

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

Sin lugar a dudas, la política proteccionista ha sido uno de los principales instrumentos de política económica, a través del cual la política comercial ha influido en el desarrollo del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones que se implementó en el país desde la década de los treintas; misma que sirvió de base y de sustento para desarrollar múltiples empresas industriales, incrementar la contribución del sector industrial al PIB, así como generar miles de empleos.

Sin embargo, la política proteccionista también produjo diversos efectos negativos sobre la economía, tales como la edificación de una industria ineficiente con bajo nivel de productividad; así como el origen de una industria sobreprotegida con un mercado cautivo incapaz de producir para cubrir la demanda nacional y menos aún, tener capacidad de competencia en el mercado internacional.

Esta tesis, cuyo tema a tratar es la industria proteccionista y sus efectos en la industria automotriz en México en la década de los 80, está integrada primeramente por un bosquejo general de la política e instrumentos proteccionista bajo un enfoque estructuralista, en seguida se desarrollan los 5 capítulos, conclusiones y sugerencias.

En el primer capítulo, corresponde analizar la política de industrialización en México, revisando su evolución y sus antecedentes, haciendo énfasis en las ventajas y desventajas de la implantación en la economía del modelo de sustitución

de importaciones en sus dos etapas evolutivas: la primera que se ubica de 1939 a 1958 y la segunda de 1959 a 1975. El desenvolvimiento del proceso de industrialización, se produjo en función del dinamismo del mercado internacional, que orilló a que se acelerara el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, pues desde fines del siglo XIX, la economía nacional se caracterizó por sostener un crecimiento hacia afuera, impulsando al sector primario-exportador; empero con el modelo de sustitución de importaciones, se produjo el cambio de una economía exportadora en una semiindustrializada.

Sin embargo, las plantas productivas sufrían de muchas carencias en su nivel de productividad y tecnología, así también en su capacidad para generar empleos, lo que redujo su mercado interno y a su vez la demanda efectiva que originó la quiebra de pequeñas y medianas empresas.

No obstante, el impulso que la sustitución de importaciones le dió a la industrialización al desarrollar una capacidad de producción propia, este modelo produjo distorsiones en la estructura productiva nacional, lo cual se reflejó en un desequilibrio del desarrollo económico, en una industria débil y a su vez en la formación de un mercado nacional protegido y al endeudamiento externo creciente debido a su generación del déficit interno.

Asimismo en el primer capítulo, también se analiza la relación que guarda la política de industrialización con la apertura comercial, ya que después de haber obtenido los resultados no del todo satisfactorios de la sustitución de importaciones en la economía nacional, surge la necesidad de

establecer una política de impulsos a las exportaciones, con lo que se pretende fomentar mayores ventajas comparativas a medida que la liberalización reemplace al proteccionismo practicado en la industria. Con ello se presentó, la expansión petrolera que permitió superar los desequilibrios existentes en la balanza de pagos. No obstante, este auge monoexportador provocó el desplazamiento de otras actividades económicas y agudizó los desequilibrios existentes.

En estas circunstancias se menciona la necesidad de replantear las relaciones comerciales de nuestro país con el exterior, el impulso a la industria exportadora, a través de que la economía se inserte en la dinámica del comercio e inversión internacional, esto es, vía apertura comercial.

El segundo capítulo, comprende dos divisiones: en la primera se hace referencia a los antecedentes, características y evolución histórica de la política proteccionista a nivel mundial y en México, así como la relación que guardan las políticas proteccionista e industrial en México.

Se estudia al proteccionismo mundial como resultado de la crisis capitalista de los años treinta, que ha sido llevado a cabo por los países desarrollados, como los Estados Unidos, Inglaterra y Japón de una forma eficiente, creando las condiciones para llevar a cabo el libre comercio. En forma contraria, la aplicación del proteccionismo en los países latinoamericanos entre ellos México, también resultado de la crisis del capitalismo, no contribuyó a promover la eficiencia productiva, (aunado a la existencia

de problemas estructurales) condición para dar paso al librecomercio. No funcionó la puesta en marcha del proteccionismo, debido a la forma irracional en que se llevó a cabo, creando estructuras industriales de altos costos y poca eficiencia.

En la década de los 80's, el proteccionismo de los países desarrollados, asume otras prácticas que regulan su comercio externo como la imposición de reciprocidades y condicionamientos bilaterales, mecanismos no arancelarios y prácticas comerciales restrictivas. Ultimamente, los países desarrollados han llevado a la práctica medidas no arancelarias de protección no registrables, conocido este fenómeno como neoproteccionismo que afecta la creación de industrias nuevas en los países en desarrollo.

En cuanto a la evolución histórica de la política proteccionista, se analizará desde sus orígenes hasta el desarrollo intensivo de las relaciones comerciales de México con respecto al exterior. Esto implica, la evolución de los instrumentos proteccionistas que han sido utilizados y su intervención en el desarrollo de la industria nacional.

En este capítulo, también se analiza la incidencia inadecuada que han tenido los instrumentos proteccionistas, favoreciendo al sector industrial, al mantenerse bajos los precios de los insumos y artículos de primera necesidad, y tratar de lograr la integración industrial en detrimento de otros sectores de la actividad económica, dando origen a una economía con mercado interno limitado por la producción de artículos excesivamente costosos, de baja calidad y a una escala de producción pequeña.

Otros aspectos importantes a tratar en este apartado, son los principales instrumentos de protección que la política comercial ha llevado a cabo para proteger la producción nacional. Así también, se señala la relación existente entre la política comercial y la cambiaria en México, en donde es necesario distinguir los mecanismos de protección: tanto, comerciales como cambiarios, a través del tipo de cambio.

En la segunda parte del capítulo 2, se contempla los conceptos, sus diferentes formas de cuantificación y la metodología para calcular el nivel de protección nominal y efectiva implícitas, esto con el fin de evaluar la estructura proteccionista que tiene la industria en un país, ya se trate de la producción de los bienes finales o de los respectivos procesos productivos.

En el capítulo tercero, se estudian los antecedentes, la evolución y desarrollo de la industria automotriz en México, así como su desempeño en el ámbito internacional señalando la situación que prevalece en el nivel de exportaciones y de importaciones en dicha industria.

La evolución de la industria automotriz en México, desde su inicio en 1925, hasta en años recientes, a diferencia de otras industrias ha sido rápida y trascendental y se encuentra en una situación de importantes cambios estructurales.

En este apartado, se podrá evaluar la importancia de la industria automotriz, integrada por la parte terminal y de autopartes, ya que es una fuente de ingresos para el país, a través de sus exportaciones, debido al mayor crecimiento de

su producción. Se verá cómo esta industria se ha favorecido, en parte, por la política gubernamental, en el establecimiento de los diferentes decretos del sector automotriz, lo que ha conllevado al estímulo de las exportaciones, así como la gradual eliminación de restricciones a la importación; y por otro lado, determinar hasta que grado han intervenido las empresas transnacionales establecidas en México en los diversos decretos correspondientes, en aras de abatir costos y transferir en forma temporal ciertos procesos productivos a la planta industrial mexicana.

En el capítulo cuarto se plantea la cuantificación de las tasas de protección comercial: nominal y efectiva implícitas en la industria automotriz. De los resultados obtenidos se recogen los efectos del permiso, el precio oficial y otros instrumentos de protección que alteran el sistema de precios internos con respecto a los internacionales.

De igual modo se va a determinar hasta que grado la política proteccionista ha causado efectos, ya sea negativos o positivos en el nivel de exportaciones e importaciones automotrices, así como también en el comportamiento del tipo de cambio, mediante la cuantificación de las tasas de protección nominal y efectiva, ambas bajo la modalidad de tasas netas, esto implica hacer un ajuste al tipo de cambio, con lo cual se lograría reducir la política proteccionista. de esta forma, esta política beneficia en parte el comportamiento de las importaciones y exportaciones al tener mayor libertad de los flujos comerciales con el exterior.

procurando por otra parte, que no haya inflación y deflación, tanto de ingresos como de precios.

Una vez ya obtenidos los resultados del grado de protección en esta industria, se procederá a cuantificar el nivel de protección de la rama de la agricultura para los años 1980, 1985 y 1990, con esto se pretende hacer una comparación entre el sector agrícola, la rama industrial de autopartes y la terminal; para determinar si efectivamente la agricultura se encuentra desprotegida con respecto a la industria automotriz, esto significaría, una desarticulación de la economía, o en forma contraria una mayor protección en la agricultura, que se debe a la desorientación estructural del agro mexicano hacia el mercado internacional, debido a su bajo crecimiento económico y bajo nivel de exportación.

Por otro lado, también se analiza el fomento a la inversión extranjera y la participación de las empresas transnacionales en la industria automotriz; estos dos aspectos han sido de suma importancia para la consolidación y establecimiento de la industria en México. Es mediante el decreto de 1989, para el Fomento y Modernización de la Industria, como las empresas transnacionales establecidas en México, han tenido gran trascendencia en el comportamiento de la industria automotriz y se han comprometido a incrementar su producción con orientación a la exportación.

El aumento de la inversión extranjera, da origen a la importación de tecnología de punta, con ello se incrementa la productividad y modernización de las plantas industriales y diversifica su producción. En un inicio, la falta de crecimiento de la economía nacional, se atribuía a una

estructura productiva ineficiente y obsoleta, y tras esta situación se encontraba la existencia de una arraigada política proteccionista, la participación del sector público en la actividad productiva y la reglamentación excesiva sobre la inversión extranjera directa.

Por último en el capítulo 5, se bosquejan las posibles perspectivas de la política proteccionista en la industria automotriz, ante el marco regulatorio del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que se habla de una liberalización comercial que tiene como objetivo la competitividad regional, esta situación comprende la desgravación arancelaria, así como eliminar en forma paulatina en un lapso de determinado las restricciones a las importaciones, esto contrarresta los efectos de la política proteccionista en la actividad y en los niveles de calidad y productividad de la industria automotriz de México.

Aspectos Teóricos de la Política Proteccionista desde un Enfoque Estructuralista.

Al contemplar la estructura de este trabajo de tesis bajo un panorama general, es necesario hacer incapie en la corriente teórica que sirvió de base para su realización. En esencia este trabajo de tesis parte del pensamiento económico estructuralista, sin excluir algunos conceptos teóricos importantes de la corriente neoclásica. Pues bien, se parte del principio estructuralista haciendo énfasis en el carácter necesario de la industrialización periférica: "ésta constituye un medio ineludible para satisfacer con producción interna parte de la ingente demanda de manufacturas creada por el aumento del ingreso que no puede calmarse con importaciones, debido al lento crecimiento de la capacidad para importar".¹

También se hace énfasis en el desequilibrio externo de una economía que es el déficit en la balanza de pagos en cuenta corriente, este desequilibrio se presenta como un fenómeno esencial en la etapa de crecimiento de las economías cuyo origen es de tipo estructural. Ahora bien, para mantener el equilibrio externo, es necesario que la industrialización se lleve a cabo mediante la sustitución de importaciones, y que a su vez se produzca un cambio apropiado en la composición de éstas.

1 Rodríguez, Octavio, "La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL", México, Siglo XXI, 1986, pág 93.

En términos generales, la industrialización por sustitución de importaciones consiste en una transformación paulatina de la estructura productiva de la periferia y en un cambio gradual en la estructura de sus importaciones y se reflejan por lo tanto, el cambio en la composición de las importaciones e incluso la tendencia al desequilibrio externo, la estructura productiva de la periferia y el tipo de relación entre periferia y centro implícito en el concepto de especialización.

La disparidad de elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones de periferia y centro provoca sucesivos déficit en el balance comercial de la primera; tales desequilibrios inducen sucesivas devaluaciones del tipo de cambio para la corrección del déficit externo. Esta consiguiente devaluación, inducen cierto aumento del ingreso; y que éste debido a la alta elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones, hace crecer estas últimas en mayor medida que las exportaciones. Se reitera así el desequilibrio externo, que incita a nuevas devaluaciones en sucesivos periodos, ya que las devaluaciones estimulan la expansión de la industria periférica al elevar los precios internos de los bienes industriales importados. Los desequilibrios y devaluaciones impulsan también la expansión del sector exportador al elevar los precios de sus productos en moneda nacional. Se produce así un aumento de las exportaciones el cual, frente al crecimiento relativamente lento de la demanda, lleva al deterioro de la relación de intercambio.

Ahora bien, la necesidad del proteccionismo, según la corriente estructuralista, se justifica mediante la argumentación sobre la industrialización, además esta necesidad se explica por mantener el equilibrio externo en el desarrollo periférico. Esto significa, que si la periferia crece en forma deliberada a un ritmo superior al de los centros, la diferencia de las elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones que existe entre el centro y la periferia tenderá a producir desequilibrios en la balanza comercial para contrarrestar esta tendencia la industrialización deberá llevarse a cabo mediante la sustitución de importaciones y es a través de la protección como se puede llevar a cabo este proceso de industrialización sustitutiva.

Según esta corriente de pensamiento económico, hay dos tipos de proteccionismo en los países en desarrollo. El proteccionismo que contribuye a promover los cambios estructurales exigidos por el desarrollo económico, sin provocar la reducción de las importaciones por debajo del volumen correspondiente a la capacidad de pagos exteriores y sin reducir el comercio mundial ni debilitar su ritmo de crecimiento; y el proteccionismo que lleva más allá del límite el ajuste de las importaciones y afecta adversamente al comercio mundial.

En el primer tipo de protección, las exportaciones siguen creciendo en la medida en que lo permite la absorción de los centros industriales, y las importaciones se ajustan a la capacidad de pagos exteriores dada por esas exportaciones y demás elementos de balanza de pagos, la industrialización se

efectúa en la medida suficiente para absorber factores productivos disponibles que no podrían emplearse económicamente en las actividades exportadoras.

En el segundo tipo de protección las exportaciones crecen menos de lo que podrían crecer en virtud, de las absorción de los centros industriales, o se reducen, según sea la intensidad con que la protección les sustrae factores productivos; y en vez de ello se extiende antieconómicamente el crecimiento de la industria, con un incremento del ingreso real inferior al que pudo haberse obtenido si los correspondientes factores productivos se hubieran empleado en las actividades exportadoras.

La nueva política proteccionista de los centros no es más que la inserción de nuevos instrumentos y nuevas formas restrictivas en una vieja estructura de relaciones comerciales. El efecto negativo que esa política tiene sobre las economías en desarrollo, es agravado por la tendencia reciente de los países industriales a ordenar el comercio internacional como un comercio libre organizado.

"El nuevo proteccionismo, que ha comenzado a aparecer y proliferar en años recientes, descansa precisamente en las medidas no arancelarias que constituyen una verdadera maraña de barreras de diversas clases que trabajan y obstaculizan el comercio internacional". 2

El conjunto de medidas arancelarias y no arancelarias, brindará una idea y un orden de magnitud del grado de

2 Mendive, I. Pedro. "Proteccionismo y Desarrollo", en la Revista de la CEPAL, segundo semestre de 1978. pág 95.

proteccionismo que tiene cada mercado, es decir, de las condiciones de acceso que ofrece a las exportaciones.

Las medidas restrictivas no arancelarias son de más difícil identificación y de una eficacia protectora mucho mayor; además con ellas pueden regularse las importaciones en la forma que la autoridad del país protector desea, tanto en cantidad como por su procedencia geográfica.

Las medidas no arancelarias, todas tienen un potencial protector muy superior al del arancel. Más aún, pueden ser manejadas de una forma que permiten una extraordinaria aplicación, incluso discriminatoria, y una efectividad que, de hecho, facilita fijar límites máximos y mínimos a las compras exteriores. Todas estas medidas conllevan un potencial de aumento de precios internos de los productos afectados que importa el país protector.

El arancel ha ido perdiendo poco a poco importancia, provoca efectos en el comercio y la economía interna, tanto en el país importador que aplica el gravamen como del país exportador al que afecta.

A medida que el nivel arancelario se fue reduciendo y cualquier intento de alza se dificultaba por los compromisos que los países desarrollados han contraído en el GATT, se va desarrollando paralelamente una maraña de barreras no tarifarias que, en gran medida escapan a los compromisos y competencia del Acuerdo General. Su evolución se explica así como la forma más efectiva y cómoda de regular las importaciones en este contexto de nuevo proteccionismo.

En el país importador que aplica el gravamen aduanero estos efectos comienzan con la elevación interna del precio

del bien afectado y, según sea la magnitud de este aumento y la elasticidad de la demanda, se producirá una determinada reducción en la importación de dicho bien.

La protección arancelaria no se circunscribe sólo al comercio exterior sino que provoca efectos en cadena en la economía interna, tanto más graves cuanto mayor y más extendido sea el proceso proteccionista.

Los aranceles diferenciados para materias primas, productos semielaborados y bienes finales, conducen al llamado escalonamiento arancelario que puede tener la virtud de hacer que la tasa efectiva de protección para los factores de producción sea mayor que la nominal.

Al evaluar las condiciones de acceso de las exportaciones de un cierto país, o de una región, a los mercados exteriores, deben considerarse las principales medidas que cercan en mayor o menor grado, a dichos mercados exteriores. Entre las medidas que se encuentran están las que restringen las compras exteriores, a su vez estas medidas se clasifican en cuatro capítulos: a) participación del Estado en el comercio exterior: subvenciones, derechos compensatorios, compras del Estado y prácticas restrictivas, empresas estatales de comercio exterior; b) trámites aduaneros y administrativos: aforo, medidas antidumping, clasificación aduanera; c) limitaciones específicas: restricciones cuantitativas, acuerdos bilaterales, restricciones voluntarias y precios mínimos, licencias de importación, cuotas globales; d) Gravámenes: depósitos previos, derechos de administración, restricciones crediticias a las importaciones.

Existen otras medidas adoptadas con finalidades ajenas al comercio exterior, supuestamente, pero que directa o indirectamente lo entorpecen. Estas medidas que configuran diversas normas apuntan a la protección de la salud, al medio ambiente, al consumidor interno (calidad y seguridad) y a la fauna y flora. Normas industriales, sanitarias, fitosanitarias y de seguridad, reglamentos de embalaje, etiquetado y marcaje.

"Los países latinoamericanos más afectados por las barreras arancelarias y no arancelarias, consideradas éstas separada o conjuntamente, son aquellos cuyo parque y producción industrial han alcanzado los más altos niveles en América Latina." 3 Esto es, aquellos países de mayor desarrollo o de desarrollo económico medio, que coinciden generalmente con un más alto nivel de ingreso. Estos países producen y exportan el mayor número de productos manufacturados, y sobre los que recaen en una forma más grave las barreras arancelarias y no arancelarias.

La tasa efectiva de protección se acrecienta con la aplicación de medidas no arancelarias como las restricciones cuantitativas, factores todos que elevan el precio interno de los bienes protegidos y, por consiguiente, defienden el volumen de la ocupación de los factores y sus ingresos, aunque sea en detrimento del conjunto de la economía interna y repercuta desfavorablemente sobre la economía internacional. Más aún, en muchos casos, la influencia de las medidas no arancelarias en la determinación de la tasa

3 Mendive, I Pedro, op.cit., pág 97.

efectiva de protección es de un valor superior al efecto del arancel.

CAPITULO I. LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

1.1. Evolución y Antecedentes Históricos de la Política de Industrialización en México

Durante el periodo porfirista, México experimentó un importante desarrollo industrial debido al crecimiento de su mercado interno y a las facilidades otorgadas para la entrada de las inversiones extranjeras, además de la paz y estabilidad política que la dictadura impuso. Esto significa que la industrialización del país se basó en la producción para el mercado interno provocado por las inversiones extranjeras y las exportaciones minerales y agrícolas que fortalecieron el ingreso y la demanda agregada, lo que propició un aumento en el consumo de productos manufacturados.

Este panorama de una incipiente industrialización se inserta dentro de un modelo de la economía de enclave caracterizado por una fórmula de crecimiento "hacia afuera", en donde el Estado, como agente económico juega un papel más pasivo que activo, desarrollándose la economía bajo el libre juego de las fuerzas del mercado, que están estrechamente vinculadas al mercado internacional. Es así como la economía funciona a través del impulso del sector primario exportador que se orienta hacia el mercado externo, mientras que el sector industrial comienza apenas a conformarse aprovechando el mercado interno, lográndose constituir las primeras grandes industrias del país, tales

como las siderurgias, cerveceras, cementeras, papeleras y diversas industrias ligeras.

El crecimiento "hacia afuera" que se inició en el mundo paralelamente con una expansión del comercio internacional, cierra también con una depresión que se expande de 1927 a 1933, de esta forma el modelo de crecimiento "hacia afuera" se desgasta y produce las condiciones para ser sustituido por otro modelo, ya que la crisis económica mundial de 1929 se inicia en los países económicamente desarrollados, sin embargo, crea las condiciones para que en las economías de los países dependientes como México, se acelere el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones.

"Tales efectos de la crisis del sistema capitalista mundial recaen con vigor en aquellos sectores que representan mayores niveles de modernización tecnológica, en gran parte controlada por el sector externo como es el caso de la minería en donde empresas extranjeras dominaban la exportación en mayor grado" 4

Es evidente que con la crisis y depresión de 1929, la situación económica de México se agravó con la caída de los precios del petróleo y de la plata, así como de la crisis minera en general, lo que disminuyó considerablemente el volumen de las exportaciones así como su valor.

Una de las características más importantes del modelo primario exportador es la existencia de una división del trabajo específica, tanto para el sector externo como para el interno, con esto se hace referencia a que el sector de

4 Ramírez Brun, R. "Estado y Acumulación de Capital en México 1929-1983", 2a ed., UNAM, México 1984, pág. 36.

exportación se encontraba con una alta productividad, producto de una especialización en los productos específicos. en forma contraria al sector interno, que padecía de una baja productividad y un escaso nivel de capitalización, mediante los cuales se alcanzaban a cubrir sólo una mínima parte de la demanda interna.

"La combinación de un esquema dual de división del trabajo con una acentuada desigualdad en la distribución personal del ingreso se encontraba en la base de la tremenda disparidad entre la estructura de la producción y la composición de la demanda interna, cuyo ajuste se efectuaba por intermedio del comercio exterior" 5.

Con las reformas cardenistas impulsadas durante la década de los treintas, el crecimiento de la industria se acelera, y la industrialización es asumida como prioritaria de la política económica, esto significa, que con las transformaciones cardenistas, en especial la Reforma Agraria se inicia un proceso de industrialización via sustitución de importaciones. Durante este proceso, la agricultura cumplió con funciones diversas, ya sea como proveedor de bienes de consumo y de materias primas, o bien como mercado de productos industriales; así con las divisas obtenidas mediante la exportación se promueve la importación de los bienes de capital requeridos para la constitución del sector de productos manufacturados. A partir de 1937, la industria manufacturera se convirtió en la principal actividad de la economía, que mayor contribución generaba al ingreso nacional.

5 Ibid. pág 31.

Internamente se habla de una ociosidad en la planta productiva como respuesta de la anterior crisis del comercio internacional se procuró dar una utilización intensiva a las plantas que anteriormente se encontraban inactiva. Otro elemento que ayudó a una expansión de la industria fue la disminución de la competencia de productos industriales provenientes del exterior debido a la desarticulación del mercado mundial motivada por el conflicto bélico existente entre los países industrializados. Estas condiciones incidieron a que las exportaciones manufactureras mexicanas aumentaran y por consiguiente se incrementara la entrada de divisas.

Tal como se muestra en el cuadro [A-1], la importación de manufacturas en la década de 1950 registró un crecimiento del 6.8%, superando a las exportaciones que registraron en aquel tiempo un incremento del 4.9%, con una producción bruta de manufactura del 6.3%; como se observa, esta producción apenas alcanzaba para cubrir la demanda interna, lo restante se tenía que satisfacer con importaciones, situación que se evidenciaba en un menor Producto Interno Bruto, mismo que solo llegaba al 5.6%.

En la década de 1960, la situación fue invirtiéndose, pues ya las importaciones estaban por abajo de las exportaciones, dado que estas últimas registraron el 8.5%, mientras que la demanda interna se incremento en un 7.8%, la producción bruta en un 8.3% y el PIB en un 7.2% con respecto a la década anterior; no obstante la buena marcha de la economía, ya para la década de 1970, estos indicadores decayeron, al registrarse un mayor índice de importaciones [10.2%] y un

**NIVELES DE CRECIMIENTO DEL SUBSECTOR MANUFACTURERO
Y DEL PIB. 1950 - 1980**

AÑOS	P.I.B.	P.B.M.	I.M.	E.M.	D.I.
1950-1960	5.6	6.3	6.8	4.9	6.4
1960-1970	7.2	8.8	4.9	8.5	7.8
1970-1980	6.8	7.0	10.2	4.8	7.2

P.B.M. - Producción Bruta de Manufactura.

I.M. - Importación de manufactura.

E.M. - Exportación de manufactura.

D.I. - Demanda Interna.

*Fuente: Violante Alejandro, "México una Economía en Transición"
Limusa, vol. 2, México, 1978, pág 78*

menor grado de exportaciones [4.8%] con una producción bruta del 7.0% y un PIB del 6.6%.

Este panorama motivó a que se acelerara la inversión industrial en la pequeña y mediana industria, promovidas por instituciones financieras como NAFINSA. "El proceso de acumulación descansa en un mayor dinamismo de la inversión privada y a la vez, en un ritmo acelerado de importación de maquinaria y equipo cuyo crecimiento promedio supera a la producción interna en este renglón." 6

El papel del Estado como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos, también jugó un papel muy importante en la promoción del desarrollo industrial de México, la inversión pública participó aproximadamente con el 40% de la inversión total.

De esta forma, conforme crece la inversión pública en el sector industrial década tras década, se refleja el interés del Estado en fomentar el crecimiento de los sectores estratégicos de la economía como base para impulsar el desarrollo industrial.

Como se observa en el cuadro [A-2], las tasas de crecimiento de la Inversión Pública Federal, reflejan el incremento que ha tenido el fomento industrial desde 1939 a 1970, al registrar de 1939 a 1950 una tasa del 36.0% y de 1950 a 1958 el 14.6%; y de 1958 a 1970 el 15.4%. En lo que corresponde al sector de servicios ha tenido gran apoyo, por lo que corresponde a transportes y comunicaciones, beneficio social y administración; y defensa. Pues, transportes y

6 Cordera Campos, R., "Esquemas de Periodización del Desarrollo Capitalista en México", Investigación Económica, Facultad de Economía, UNAM, México 1980, pág 29.

**MEXICO. CRECIMIENTO DEL LA INVERSION
PUBLICA FEDERAL 1939-1970.**

SECTOR	1939-50	1950-58	1958-70
Fomento agropecuario	27.0 %	3.9 %	113.6 %
Fomento Industrial	36.0	14.6	15.4
Transportes y comunicaciones.	20.6	8.7	13.7
Beneficio social	25.0	18.6	8.8
Administración y defensa.	34.0	25.0	20.0
Total.	25.0	11.0	10.1

Fuente: *Malina, El Mercado de Valores, año LI, nov. 1, 1981*
número 21, pág 11

comunicaciones de 1939 a 1950 registró el 20.5% y de 1950 a 1958, bajó a 8.7%, para que en 1958 a 1970 fuera del 13.7%. Con lo que corresponde a beneficio social de 1939 a 1950, este presentó una tasa del 25%, de 1950 a 1958 bajó al 16.6%, hasta alcanzar en 1970 el 8.8%. Administración y defensa, ha sido uno de los sectores en los que se ha canalizado mayor inversión pública, pues como se observa en el cuadro [2-A], que de 1939 a 1950 recibió el 34%, de 1950 a 1958 el 25%, para que de 1958 a 1970 haya recibido el 20%.

El fomento al sector agropecuario mostró un gran impulso durante el período que va de 1958 a 1970, al registrar una tasa del 113.8% de crecimiento de inversión pública. Anteriormente a 1970, de 1939 a 1950, se le destinó el 27% de inversión pública federal, sin embargo, de 1950 a 1958, bajó considerablemente a 3.9%, hasta alcanzar, como se señaló, el 113.8%.

Durante este período se puede hablar de un crecimiento económico con estabilidad, no obstante estas condiciones, la dependencia económica del país se incrementa, pues únicamente se producen bienes de consumo ligero, se generan procesos simples de reproducción de capital y las economías industrializadas monopolistas se especializan en el control del conocimiento y de las innovaciones tecnológicas, lo cual les da múltiples ventajas para la producción de bienes de capital. Con la década de 1950 se inicia un nuevo patrón de desarrollo que transita hacia un desarrollo oligopólico, esto es, que un número pequeño de empresas de capital mayoritariamente extranjero satisface la demanda interna.

Paralelamente al desarrollo estabilizador se presentó un crecimiento acelerado de la población, lo que acompañado con una incapacidad de absorción de la creciente mano de obra y una concentración desmedida del ingreso; provocó un estrechamiento del mercado interno, al restringir su demanda efectiva, resultando a su vez una mayor concentración del capital por parte del poder oligopólico al absorber pequeñas y medianas industrias que en los años cuarenta empezaban a desarrollarse. Este hecho se vió impulsado por la expansión del sector público a través de absorber empresas ineficientes. En estas condiciones se incrementó la afluencia de capital extranjero a nuestro país, canalizándose básicamente hacia la producción de bienes de consumo duradero.

Con el fin de impulsar al inversionista nacional que invirtiera en las empresas que sustituyeran las importaciones y promovieran la industrialización, se acudió a la protección arancelaria; asimismo se dieron a los industriales concesiones de tipo fiscal, así como exenciones del pago de impuestos en periodos de 5 a 10 años, además de subsidios en la compra de energía eléctrica, combustible, agua, transporte, etc.; a su vez, otra política de protección a la planta productiva conformaron las devaluaciones de 1948, 1949 y la de 1954, a fin de incrementar las exportaciones y la producción.

Si bien, con las reformas cardenistas y la política de fomento, el sector agrícola tuvo un papel dinámico que contribuyó en mucho al crecimiento de la economía, gradualmente este sector al disminuir el ritmo de

crecimiento, deja de ser el pilar de la economía, cediendo su lugar poco a poco a la industria, pues durante el periodo de 1960 a 1967 el ritmo de aumento del producto agrícola a precios de 1950 sólo ha sido del 3.9%.

Es importante destacar que la modificación de la estructura de precios agrícolas, repercutió favorablemente en el sector industrial, a partir de 1950, dado que las materias agropecuarias utilizadas por el sector industrial bajaron de precio, lo cual se reflejó en la reducción de los costos de producción y en una mayor generación de utilidades por parte de la industria. Así "...el desarrollo industrial se vió alentado con bajas en los precios relativos de materias primas y otros insumos. La mayor accesibilidad al crédito de que gozó el sector industrial coadyuvó a sostener un alto nivel de inversión industrial que hizo más flexible su oferta productiva y facilitó el proceso, afirmando más tarde, una tasa de crecimiento industrial superior a la agrícola, más de acuerdo con la estructura de la demanda y con sus elasticidades-ingreso." 7

El desarrollo estabilizador que abarcó el periodo de 1950 a 1970, se caracterizó por un rápido crecimiento del producto, la estabilidad del tipo de cambio y un bajo nivel de precios; así también, la política económica impuesta fue estimulada por la iniciativa privada y por la participación del sector público.

7 Villarreal René. "El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975). Un Enfoque Estructuralista", Fondo de Cultura Económica, México 1976, pág 100.

En forma similar que en periodos anteriores, se estimuló la industrialización a través de la política comercial proteccionista, con lo que se logró que el mercado interno se convirtiera en el motor del crecimiento económico; sin embargo, fue creciendo la tendencia al desequilibrio externo y a una incapacidad para crear empleos; de este modo ambos factores contribuyeron para restringir el crecimiento económico al debilitar el mercado interno.

En términos generales el desarrollo estabilizador afinó los instrumentos de protección y con ello orquestó una estrategia bajo la cual hubo de modificarse la estructura del producto durante esa década de crecimiento en México; así, en 1960 la participación del sector agropecuario en el Producto Interno Bruto alcanzaba 25% y la industria 28%, en 1970 la participación agropecuaria había disminuido a 18% y la industria aumentado a 33%.

A final de los años setenta eran evidentes los resultados e incluso el desgaste del modelo de industrialización a través de la política de sustitución de importaciones, aplicado durante tres décadas; ciertamente que la política de sustitución de importaciones, inicialmente dió un fuerte impulso a la industrialización, multiplicándose las economías externas e internas y lográndose un encadenamiento horizontal; pero al hacerse evidente el desgaste de la SI el proceso de industrialización encuentra sus limitaciones.

La demanda interna, tiene sus límites dentro de los márgenes estrechos del poder adquisitivo, en cuanto a salarios y ganancias a que obliga un patrón regresivo del ingreso; por otro lado, los requerimientos de insumos

importados, equipo, etc., con tendencia a aumentar, requieren una creciente capacidad para importar; "...la implantación de procedimientos de capital intensivo de producción acentúa aquel desequilibrio externo y restringe el efecto del empleo de la industrialización, por lo que la demanda efectiva de los productos de la industria no se amplía al ritmo necesario para alcanzar la óptima utilización de la capacidad instalada (subutilización de capital, excedente inducido de fuerza de trabajo, elevados costos fijos y exigencia de altos precios de venta)." B

En forma concreta el modelo dió lugar a distorsiones económicas y sociales sin lograrse el desarrollo económico con equilibrio, ni una industria eficiente y competitiva. Por lo tanto, los desajustes más visibles se referían al estancamiento estructural del sector agropecuario, al débil desarrollo de la industria nacional moderna y de bienes de capital, a la enorme desigualdad del ingreso, a la formación de un mercado interno cautivo en beneficio permanente de las grandes empresas, extranjeras principalmente, a la escasez de ahorro interno y al endeudamiento externo creciente.

Los resultados que se han obtenido, al aplicar el abanico de políticas que se encaminan a llevar a cabo el proceso de industrialización que conlleve al desarrollo, condujo al gobierno a tomar la decisión de abandonar la política económica anterior y avanzar hacia la modernización industrial y comercial, aplicando otra serie de medidas de política económica.

B Balassa Bela, "La Política de Comercio Exterior de México", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, S.A., vol 33, núm 3, marzo de 1983, México, pág 219.

El proceso de industrialización adquiere hoy en día mayor complejidad, ya que se exige que se cumplan condiciones básicas dentro del marco macroeconómico y además porque la industria se debe de modernizar para hacer frente a la competencia externa. Por lo que es necesario adoptar criterios para la asignación eficiente de los recursos y para producir bienes en los que se cuente con ventajas comparativas. Además es de suma importancia desarrollar la capacidad de asimilar, innovar y crear tecnología propia que permita incrementar la eficiencia productiva.

No obstante, el nuevo perfil de la política industrial que actualmente ha adquirido, la industrialización sigue siendo la vía importante para lograr el crecimiento económico sostenido. Debido en gran parte, a que dentro de las actividades manufactureras se producen bienes que incorporan mayor valor agregado y reúnen las condiciones de precio y calidad para competir en el mercado interno y externo, elementos que son importantes para este crecimiento económico. Para ello, es importante superar los problemas estructurales, tal es el caso en especial, del desempleo, donde a la política industrial se le plantea la problemática de favorecer la absorción de la mano de obra o adoptar los más avanzados procesos productivos. No obstante, esta situación, se necesita desarrollar una industria altamente competitiva en ramas o bienes en que se tengan ventajas competitivas.

1.2 Ventajas y Desventajas del Modelo de Sustitución de Importaciones en México

Debido al desgaste del modelo de crecimiento hacia afuera, y a los efectos de la crisis económica mundial sobre nuestra economía, se presentó la necesidad de impulsar la industrialización a través de la canalización de los factores de producción vía sustitución de importaciones. Es importante señalar que mediante la evaluación de la aplicación del modelo SI se puede describir los efectos de la industria en el crecimiento y desarrollo económico de México.

Indiscutiblemente la implantación del modelo de SI se llevó a cabo en el contexto histórico en la que México se encontraba bajo un desequilibrio externo de origen estructural; si bien es cierto, que el desequilibrio externo estructural forma parte de una etapa del proceso de crecimiento de los países capitalistas, también se asegura que el funcionamiento del modelo SI dió origen a un crecimiento sin desarrollo, situación que se reflejó en una incapacidad de la industria naciente para la absorción de la mano de obra, una mayor concentración física de las industrias y de los ingresos, así como una mayor dependencia externa, escasa expansión del mercado interno y de la creación de cadenas productivas (integración vertical) con eficiencia para competir "heterogeneidad de la productividad intra e intersectorial " 9

9 Dauno Tótoro N., "¿Ha perdido vigencia la industrialización?", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 41 núm 3, México, marzo 1991, pág 230.

La aplicación del modelo SI se dividió en dos importantes etapas:

La primera se ubica de 1939 hasta 1958, y se caracteriza por sustituir importaciones de bienes de consumo, bajo la existencia de un desequilibrio de origen estructural, además de la demanda de importaciones se caracteriza por una alta elasticidad ingreso (mayor que 1), lo que significa que la cantidad demandada responde a los cambios de precios, y esto se debe al gran peso que tienen las importaciones dentro del proceso de sustituciones, ya que para este tipo de bienes de el mercado es más amplio, aunado a la presión de la política proteccionista y a la débil intensidad de capital.

La segunda etapa o etapa avanzada que se desenvuelve desde 1959 hasta 1975, es llamada etapa avanzada porque la SI en vez de ser de insumos no duraderos va a consistir en bienes intermedios y de capital. Esta etapa va a ser contemplada bajo un desequilibrio externo de causa semiestructural. El crecimiento se presentó con devaluación e inflación para sanear los desequilibrios externos, haciéndose uso de las devaluaciones de 1948, 1947 y de 1954, respectivamente para cada etapa.

A partir de la gran depresión de 1929 y de la segunda guerra mundial, se presentaron las condiciones, para que se rompiera con el esquema del modelo de una economía de enclave, al seguir la necesidad de una disminución de la dependencia del país con respecto a los capitales extranjeros, una reducción del comercio exterior del país en las exportaciones e importaciones, la promoción de la pequeña y mediana industria más que las grandes unidades

las exportaciones e importaciones, la promoción de la pequeña y mediana industria más que las grandes unidades industriales y el desarrollo de las empresas mexicanas más que las extranjeras; y es a través del proyecto nacionalista como se logra el resquebrajamiento del sistema de la economía de enclave. " La gran depresión significó en el caso de México, más que un estímulo efectivo a la industrialización y sustitución de importaciones, el poner en evidencia las contradicciones y limitaciones de una economía de enclave." 10

Fue de una gran contribución la participación dinámica y directa del Estado en la promoción del proceso industrializador del país. Si al inicio, este proceso de sustitución no fue una política consciente y deliberada, el estímulo a la industrialización sustitutiva comienza a formar parte, sobre todo al final de los años cuarenta, de las preocupaciones del Estado, que toma en cuenta la existencia de una clase industrial mexicana que había que proteger. El Estado interviene a través de una adaptación de la estructura de la demanda final a una oferta determinada en el exterior. Por otro lado, el Estado interviene muy fuertemente a nivel del sector productivo con la producción de insumos estratégicos y la creación de una infraestructura necesaria al desarrollo industrial.

En esencia la economía de enclave se presenta bajo el modelo de crecimiento hacia afuera, en donde el sector eje es el primario exportador, con este modelo la escasa industria estaba encaminada hacia el mercado interno, a

10 Villarreal René, op. cit, pág 36.

través de la producción de bienes de consumo inmediato de tipo tradicional, por lo tanto dicho modelo tenía muchas limitaciones pues no se contemplaba con perspectivas hacia un crecimiento sostenido a largo plazo, además de que el sector industrial tenía que enfrentarse a la competencia exterior, la industria nacional no podía desarrollarse, y los términos de intercambio de productos primarios son inestables y sufren de un deterioro en el largo plazo, ejemplo de estos productos son los bienes de tipo tradicional, como los alimentos, las bebidas, el tabaco, textiles, los que además son inestables al agotarse las posibilidades de sustitución.

La crisis de 1929 fue un factor muy poderoso para provocar la transformación de la estructura productiva de la economía nacional, al pasar de una economía nacional exportadora a una economía semindustrializada. Es a través de la puesta en marcha de las políticas fiscal y monetaria expansionistas; y una política comercial proteccionista como se deja sentir de 1934-1940 un crecimiento económico en el Producto Interno Bruto.

Dentro de la primera etapa de la estrategia de la SI como anteriormente se mencionó, le correspondió un desequilibrio externo que se explica por un crecimiento acelerado de las importaciones y de un crecimiento muy pausado de las exportaciones. " Hay una dependencia estructural de las importaciones de bienes intermedios y del capital que surge por la intensidad de importaciones del propio proceso de sustitución y que se manifiesta a través de una propensión marginal a importar, lo que determina una elasticidad-

ingreso de la demanda de importaciones; y también implica una baja en la elasticidad-precios relativos, lo que se explica por la carencia de sustitutos internos que puedan competir con las importaciones." 11

Para aliviar el desequilibrio externo, en esta primera etapa, lo que se requería era un incremento en la afluencia de capital externo, como forma de poder financiar el desequilibrio.. "en la primera etapa de la SI la naturaleza estructural del desequilibrio externo lleva a que el crecimiento solo pueda ser promovido con el costo de una dependencia del capital externo." 12

De 1959 a 1970 se presentó una segunda etapa del proceso de industrialización a través de la estrategia de la SI, en donde la economía requería de la producción de bienes cada más complejos, a la vez que entrar en las primeras fases de la fabricación de equipos, a su vez, este tipo de equipo requería de inversiones cada vez más fuertes y de mayores importaciones de partes, insumos, equipo y maquinaria. De esta forma, se presentó un agotamiento gradual de las posibilidades más fáciles de sustitución de importaciones y se comenzaron a enfrentar obstáculos de mercado y de tecnología para continuar el proceso de sustitución. Por otro lado, surgieron varios factores de inflexibilidad en la balanza de pagos debido a que las compras en el exterior eran bienes de capital y productos intermedios indispensables para el crecimiento.

11 *ibid*, pág 10

12 *ibid*, pág 13.

Esta etapa proporcionó las bases para un crecimiento con estabilidad, en esta fase las importaciones de bienes de consumo se agotan y presentan un cambio estructural al brincar a la sustitución de bienes intermedios de capital; por ello, se puede hablar de un crecimiento de sustitutos internos en el mercado nacional que si bien en forma limitada puede competir con las importaciones, propicia que la elasticidad-ingreso disminuya y la elasticidad precios relativos aumente, es de esta forma como el desequilibrio externo que existe en dicha etapa es de origen semiestructural.

Sin embargo, por el lado de las exportaciones se deja sentir un sesgo antiexportador, debido a un mal empleo de las políticas comercial y proteccionista al frenar las exportaciones de la industria manufacturera, y esto se explica por el elevado precio de los insumos internos que han sustituido (con respecto a los precios internacionales), y que son puestos a disposición de la industria exportadora, dando lugar a la existencia de mercados muy protegidos.

Asimismo, la sobrevaluación de las tasas de cambio explica el lento crecimiento de las exportaciones. " Una consecuencia no deliberada de la sobrevaluación de las monedas fue el sesgo generado contra las exportaciones. En el caso de las exportaciones cuya demanda mundial es inelástica, los precios elevados no han reducido mucho las cantidades exportadas y aún es posible que hayan aumentado los ingresos derivados de tales exportaciones." 13

13 Ian Little y otros, "Industrias y Comercio en algunos Países en Desarrollo", Fondo de Cultura Económica, México, 1975, pág 91.

El modelo de SI evitó la incertidumbre de la economía nacional al aprovechar la existencia de un creciente mercado interno, que serviría de apoyo al desarrollo de las nuevas industrias; de esta forma al inhibirse el incremento de importaciones, se asegura un mercado ya establecido de dimensiones conocidas para las industrias nacientes.

La tendencia de la implantación de la SI de crear una demanda de diferentes tipos de importaciones trae consigo varias consecuencias entre las cuales se encuentran, la tendencia a aumentar la dependencia de la economía en relación con las importaciones, debido a que al acercarse la economía a la autosuficiencia, también se vuelve más dependiente de las importaciones; ya que la disponibilidad de los bienes (insumos) que tiene que importar se vuelve más importante para el buen funcionamiento del aparato productivo.

Al producir internamente bienes con la ayuda de insumos o equipo importado, la incapacidad ocasional para importar estos últimos causará desempleo y una baja en el ingreso generado por las manufacturas. Así la propia demanda de importaciones que generan las industrias nuevas sustitutivas de importaciones, provoca que en la etapa siguiente del proceso productivo, se cree la capacidad interna para producir algunas de las partes o insumos, y la demanda de esta producción se pueda asegurar impidiendo su importación.

Por otro lado, la asignación creciente de escasos recursos productivos para la producción de bienes manufacturados a costos mayores que los precios de importación, pone en duda el funcionamiento y desenvolvimiento en el crecimiento

económico de un modelo de SI, ya que la asignación de estos recursos se justifica a través de relacionar el costo que implicaba promover la industrialización interna con sus consiguientes efectos y no comparar el costo de producción interna con los precios de importación; tales efectos son el aumento del ingreso de la población, absorción de la mano de obra que las actividades primarias desplazan, asimilación de la tecnología que se incorpora a los nuevos procesos productivos y el impulso que se le daría a la economía como motor de desarrollo.

Paulatinamente la industrialización avanzó hacia etapas de mayor complejidad productiva y tecnológica y no se consideró una selección de las ramas y los productos que era conveniente y posible producir internamente, por lo cual los problemas estructurales se acentuarán más.

"Al proliferar toda clase de actividades manufactureras en un mercado permanentemente cerrado y con graves limitaciones de crecimiento, el país no tuvo la oportunidad de especializarse ni de obtener ventajas de las economías de escala; tampoco pudo orientar la industrialización a fin de aprovechar las ventajas comparativas." 14

Por lo tanto, la industria nacional se desarrolló en una forma aislada del mundo exterior con respecto a la competencia, pero sí más dependiente de los proveedores de insumos, equipo, maquinaria y funcionamiento externo.

14 Dauno Tótoro, op cit., pág 229.

1.3 La Política de Industrialización y la Apertura Comercial

La política de industrialización vía sustitución de importaciones tuvo como objeto el reducir el déficit comercial y desarrollar una capacidad de producción propia, pero no fue del todo satisfactoria, pues la implantación del modelo de sustitución de importaciones condujo a una incompatibilidad de la política industrial y la política de exportaciones; a un estrangulamiento de unos sectores y excedentes de capacidad de otros; a un menor grado de eficiencia y mayores costos y por último a una distorsión en el proceso de producción interna. Bajo este panorama, crecía la necesidad de buscar una nueva estrategia que impulsara el crecimiento económico e industrial y que aliviara el problema del desequilibrio externo en México, ya que la sustitución de importaciones de bienes de capital no llevaría a disminuir tal desequilibrio en ningún momento, pues "... promover las industrias nacientes de bienes de capital con costos crecientes y baja calidad implicaría establecer una protección excesiva y general al resto de la economía orientándola necesariamente hacia el mercado interno y frenando las posibilidades de exportar sin disminuir las presiones sobre la balanza de pagos." 15

La política de sustitución de exportaciones manufactureras o el modelo industrial exportador, consiste en sustituir los

15 Villarreal René, "El Modelo Industrial Exportador. Una Nueva Estrategia de Desarrollo en México", en El Comercio Exterior de México, edit IMCE, ADACI, siglo XXI, T.I. México, 1982, pág. 35.

bienes primarios como las exportaciones dominantes, por los bienes manufacturados. Este modelo de industrialización implica una especialización en el que el sector industrial a desarrollar debe aprovechar las oportunidades de exportación y el crecimiento de los mercados internacionales, esto es, que la especialización del comercio se realice bajo el marco de una actualización constante de las ventajas comparativas, es decir, de la asignación eficiente de los recursos y el crecimiento de la productividad.

La necesidad de establecer una política de sustitución de exportaciones, surge de la incompatibilidad y falta de complementariedad del aumento de las exportaciones y la sustitución de importaciones. Es por ello, que con la puesta en marcha de la política de sustitución de exportaciones se pretende fomentar una mayor actualización gradual de las ventajas comparativas a medida que la liberalización reemplace al proteccionismo de la industria; este proceso conlleva a una especialización competitiva para el país pues el objetivo de fomentar las exportaciones es provocar un crecimiento de la economía abierta y competitiva.

Pues bien la política de sustitución de importaciones, según los especialistas, se desgastó hacia fines de los años setentas, década en que se presentó el agotamiento del ciclo de expansión industrial de los años sesentas, así como las fuentes internas de financiamiento del déficit externo que la industria generó en ese proceso. Esta desaceleración en la industria propició un deterioro de la economía en general que culmina con la crisis de 1976 - 1977, durante los cuales se elevan las tasas de desempleo y de inflación.

Posteriormente la explotación masiva de recursos petroleros permitió superar las restricciones de la balanza de pagos y volver a iniciar en 1978, un proceso de expansión económica.

La expansión petrolera fue planeada desde un inicio como temporal, durante el periodo de crecimiento acelerado de la producción, las exportaciones de crudo se duplicaron, posteriormente se estabilizó la exportación de petróleo de 1981 y 1982, mientras su producción crecería para cubrir el consumo interno.

Dentro de las exportaciones petroleras, se destaca que estas se desarrollaron en forma acelerada al llegar a representar en 1978 casi un tercio de las exportaciones mexicanas. A partir de 1975, las exportaciones de bienes manufacturados empieza a decrecer en el total de las exportaciones.

El factor que motivó el crecimiento de las exportaciones petroleras fue la incapacidad de obtener divisas por otros medios para contrarrestar el paso de la deuda externa. Paradójicamente, con la mayor producción y exportación de barriles de petróleo el gobierno de López Portillo, no solo orientó parte de las divisas obtenidas al pago de la deuda, sino también para financiar las obras de expansión de la industria petrolera y algunas conexas, como proyectos siderúrgicos, petroquímicos y de energía eléctrica; recurrió a un mayor endeudamiento lo que provocó que la deuda externa se incrementará de 26 100 millones de dólares en 1976 a 92 409 millones de dólares de 1982 lo que representó un incremento porcentual con respecto al PIB de un 25.5%, al

DEUDA EXTERNA DE MEXICO 1976-1982

(millones de dólares)

ANOS	TOTAL	% PIB
1976	26 100	29.4
1977	33 912	37.7
1978	34 684	35.8
1979	40 257	40.9
1980	50 713	48.0
1981	74 861	59.8
1982	92 400	64.9

Fuente: Guillen Romo, Hector, "Origenes de la Crisis en México, 1940-1982", Era, México, pág. 184

pasar de un 29.9% en 1976 a un 54.9% en 1982. (ver cuadro A-3).

Como es de observarse de 1976-1979 el crecimiento de la deuda era gradual, ya que las contrataciones de recursos del exterior resultaban redituables debido a que las perspectivas de la economía eran favorables por los hallazgos de mantos petrolíferos, su precio era relativamente alto en el mercado internacional con perspectivas a que el precio aumentaría en forma muy significativa. En esos años la gran liquidez del mercado financiero internacional permitió la contratación de recursos con un mínimo de requisitos. De esta forma se puede asegurar que el "boom" petrolero experimentado hacia fines de los setentas, solo permitió a nuestro país un mayor acceso a los mercados de capital internacional.

La situación cambió de manera radical en el periodo de 1980 a 1982, "en un ambiente económico internacional recesivo que provocó una aguda reducción en los términos de intercambio, por el deterioro no sólo de los precios del petróleo sino de otros productos de exportación como el algodón, el café." 16

Se presentó un aumento en las tasas de interés internacionales que incrementó el servicio de la deuda, asimismo provocó una política cambiaria que no fue lo suficientemente eficaz para atacar el choque externo; de esta forma la crisis de la deuda externa que empieza en 1982, convirtió nuestro país en un exportador neto de capitales.

"México se encuentra frente a un cambio del modo de acumulación. La estrategia de exportación masiva de productos petroleros comienza a sustituir a aquella que se apoya preponderantemente en el mercado interno. Este cambio del monto de acumulación se volvió necesario a causa de los cambios acontecidos en la economía mundial tras el primer choque petrolero, importantes descubrimientos petroleros y, sobre todo, del crecimiento de la deuda exterior a niveles peligrosos." 17

El auge petrolero no canalizó los excedentes petroleros hacia un desarrollo industrial y agrícola sostenido, en donde fueran modificadas las relaciones estructurales económicas entre los sectores, en forma contraria, el petróleo desplazó a otras actividades económicas.

" Las desproporciones en el patrón de crecimiento y de comercio exterior derivadas del propio carácter desequilibrado del auge, de las características de la estructura industrial y de la política de liberalización de importaciones, inician así un círculo vicioso en el cual el creciente déficit de la economía no petrolera tiende a ser compensado por la entrada masiva de capitales foráneos." 18

En 1982, fue más evidente el desequilibrio que existía en el aparato productivo, lo que significa que los sectores productivos se han conformado de una forma desarticulada y desintegrada, el funcionamiento de la economía se ha venido

17 Guillen Romo H., "Orígenes de la Crisis en México, 1940-1982", Era, México 1984, pág. 110.

18 González Aquilar, P., "México Ante la Crisis", Siglo XXI, México, 1985, pág. 138

presentando en una forma muy desequilibrada, situación que se materializó en la crisis de 1982, año en que se agotaron las fuentes de financiamiento que alimentaban el crecimiento, por lo tanto, "...la petrolización agudizó los desequilibrios y desajustes, que inevitablemente se expresaron más profundamente. Un crecimiento apoyado en la expansión de la producción no se acompañó de una política que remodelara las deformidades del aparato productivo." 19

El gobierno impulsó la política de fomento de la monoexportación petrolera de 1978 a 1982, con el propósito de financiar los grandes complejos petroquímicos, siderúrgicos y demás industrias pesadas; sin embargo con la caída de los precios del petróleo en 1981 y 1982 se incrementa el déficit en la balanza comercial, disminuyen, las reservas del Banco de México, se incrementan la incertidumbre y la especulación con el dólar, lo cual provoca las fuertes devaluaciones del peso durante 1981 y 1982; todo ello evidencia la fuerte crisis económica del país hasta 1988 cuando comienzan a dar visos de recuperación económica con la firma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) en su primera versión.

Sin duda alguna, la adecuación de la política industrial a la política industrial comercial, consiste en el diseño de un modelo de exportación basado en criterios que puedan orientar la producción industrial hacia los mercados externos.

Por otro lado, la liberalización del comercio exterior, implica una eliminación gradual del sistema de permisos

19 Ibid, pág. 208.

previos de importación, así como la estructuración de una tarifa arancelaria que actúe como instrumentos que estimule la eficiencia productiva y la asignación de los recursos. Esto es " se debería estructurar una nueva política de control a las importaciones que comprenda en una primera etapa, la sustitución de los controles cuantitativos a la importación por el uso exclusivo de aranceles; y en una segunda etapa, se reduciría gradualmente el excesivo proteccionismo, que implicaría un manejo coordinado de los movimientos de la tasa de cambio y el arancel." 20 Durante 1985 se presentó una mayor liberalización del régimen de importaciones, con el objetivo de hacer más transparente el sistema de protección mediante la utilización de permisos por aranceles, sin embargo para no dañar el aparato productivo nacional, dado el incremento de las importaciones por tal liberalización, dicha política se acompañó por la devaluación de la moneda lo que implicó modificaciones en la política de comercio exterior y en el tipo de cambio.

Es evidente que el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones pone de manifiesto la necesidad de replantear las relaciones comerciales con el exterior, el impulso a la industria exportadora por medio de la inserción de la economía mexicana de una forma eficiente y dinámica en los flujos de comercio e inversión internacional. Esto se revela en la década de los ochentas, en donde la política de liberalización comercial es acompañada de los posibles convenios de comercio de carácter bilateral y actualmente trilateral, cuyo objetivo es la apertura de los mercados en

20 Villarreal René, op. cit, pág. 36.

donde el móvil esencial de estos convenios son los proyectos de inversión extranjera. Pues, difícilmente puede consolidarse un modelo de economía abierta y exportadora si no se le proporciona en forma paralela un impulso a la inversión productiva para así realizar ajustes estructurales y el fortalecimiento del mercado interno.

"El fomento industrial y el comercio exterior es un binomio indiscutible por el cual la apertura de la economía debe estar acompañada de una política que induzca y promueva los ajustes en la estructura productiva a nivel sectorial."²¹

Por último los resultados obtenidos de la orientación de la política industrial hacia afuera se manifiestan en un crecimiento muy rápido, debido a que primeramente, se trata de buscar que la economía mexicana se enmarque dentro de lo que implica una economía de escala, en donde el factor principal es el impulso a la exportación; y por medio de una política liberal de comercio se promueva la competencia en la industria nacional vía avance técnico, incremento de productividad y mejor calidad.

En términos generales, se afirma que el proceso de industrialización se ha llevado a través de varias etapas, que han marcado el retroceso o el avance de la industrialización y que han estado en función de los cambios en el mercado interno, el fomento a las exportaciones y la inversión extranjera.

Por otro lado, el desenvolvimiento del proceso de industrialización, se ha dado en función de la dinámica del

²¹ Ibid, pág. 40.

comercio internacional, de acontecimientos trascendentales, como la crisis económica mundial de 1929, que orilló a que se acelerara el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones, en donde se presentaron cambios muy radicales, el paso de una economía nacional exportadora en una economía semiindustrializada.

CAPITULO II. CARACTERISTICAS DE LA POLITICA DE PROTECCION EN MEXICO

2.1 Antecedentes Históricos de la Política Proteccionista a nivel mundial

Posteriormente a la crisis de la década de 1930, el sistema capitalista recurrió al proteccionismo expresando los intereses y la situación de la acumulación capitalista en esas circunstancias. El funcionamiento global del sistema capitalista pasa por largos periodos de funcionamiento cada vez más global, así como sus periodos de ruptura sin que deje de funcionar como economía mundial. Así en esos periodos de globalización se privilegia el libre comercio y en los periodos de ruptura predomina el proteccionismo en la economía mundial.

El proteccionismo, el libre cambio y en ocasiones la combinación de ambos, van a tener gran prioridad en función de las necesidades de los intereses de las fracciones predominantes (capital dominante) en las diferentes economías nacionales.

El proteccionismo no ha sido negativo para los países que lo han llevado a cabo en forma privilegiada, tal es el caso de Inglaterra, que en los periodos iniciales ya con un capitalismo consolidado se apoyó en el proteccionismo, posibilitando con ello las condiciones para impulsar, primero la combinación del proteccionismo y libre comercio,

para luego abocarse al libre cambio; en forma similar también ocurrió en Estados Unidos y Japón, así como en los países del sudeste asiático en los cuales se ha logrado un gran desarrollo industrial eficiente con un alto proteccionismo. Actualmente, en estas regiones orientales se practica el proteccionismo competitivo interno en contraposición al mercado mundial que exige la apertura de mercado.

En el periodo correspondiente al capitalismo competitivo (que corresponde a las primeras 7 décadas del siglo XIX), la política comercial y las formaciones sociales diferentes se constituyeron en dos polos. Por un lado la industrialización avanzada de Inglaterra, cuyos intereses se favorecieron con una política de libre comercio y, por otro, el resto de los países capitalistas más o menos independientes, relativamente atrasados en términos económicos, que tuvieron que adoptar una política de protección limitada, por lo que estos grupos influyeron para que los niveles arancelarios fueran limitados, y en parte, la misma debilidad inicial de las industrias locales implicaron que no se pudiera frenar completamente la importación de muchos bienes.

El proteccionismo en algunos países latinoamericanos y en México, fue el resultado de la crisis del capitalismo de la década de los años 30's, permitiendo un desarrollo industrial relativamente importante; sin embargo, fue un proteccionismo en países dependientes que no se apoyó en la eficiencia productiva, ni en la perspectiva de crear las condiciones para el paso al librecomercio. "Históricamente y

teóricamente se puede demostrar que no todo el librecomercio ha sido eficiente, en particular el librecomercio en las zonas atrazadas del sistema; su capacidad destructora ha sido mayor que su capacidad transformadora y creadora de nuevas condiciones." 22

Anteriormente, el equilibrio del proteccionismo y el librecomercio, determinó un nivel arancelario que más bien tenía efectos fiscales que proteccionistas. Conviene recalcar que la victoria de los intereses proteccionistas se reflejó en un creciente nivel arancelario, justamente cuando el mismo fenómeno se presentaba en una serie de países europeos, lo cual obedecía al desarrollo de sus fuerzas productivas en la industria aún incipiente y que, por tanto, eran todavía incapaces de enfrentar la competencia inglesa.

Otro ejemplo, lo tenemos en el caso de la unificación de Alemania, que destruyó el sistema de gravámenes interiores al comercio, lo que determinó la conversión de los terratenientes librecambistas en defensores de los intereses proteccionistas de la industria, especialmente la industria pesada, al ampliarse extraordinariamente el mercado interior para los productos agrícolas.

El proteccionismo actual de los países desarrollados refleja un cambio en los principios y prácticas que regulan su comercio internacional. Los principios de la no discriminación, del multilateralismo y de la libertad de comercio han sido reemplazados por la imposición de reciprocidades y condicionamientos bilaterales, así como la

22. Bruce Wallace, R., "Proteccionismo Industrial versus Liberalismo" en Ensayos. Facultad de Economía, UNAM, vol. 11, núm 5, México, 1985, pág 41.

necesidad de múltiples prácticas comerciales restrictivas, tanto en forma privada como gubernamental.

La infraestructura de prácticas comerciales que actualmente se emplean guardan cada vez menos correspondencia con el cuerpo normativo del G.A.T.T., una causa de esta situación debe atribuirse a la pérdida de importancia del instrumento arancelario como instrumento proteccionista y su reemplazo por mecanismos no arancelarios que no están considerados dentro de las reglas del G.A.T.T.

La nueva política del proteccionismo se caracteriza por limitar en forma voluntaria a la exportación y por los acuerdos de ordenamiento de mercado, ambas características son mecanismos que permiten controlar los volúmenes o regular los precios de las mercancías importadas; sin embargo, estas prácticas por su falta de transparencia impiden cuantificar su contribución a los niveles de proteccionismo global o su impacto sobre el comercio mundial; esto acontece, por ejemplo, con el uso de reclamaciones antidumping o demandas de derechos compensatorios, utilizados como "expedientes persuasivos" para lograr restricciones voluntarias de volumen o elevación de precios de mercancías de importación.

El panorama del comercio internacional después de la Ronda Tokio revela una intensificación del proteccionismo de los países industrializados frente a los países en desarrollo, que el que se presentaba en años anteriores, esta situación se explica por dos hechos importantes: el primero en materia arancelaria, no se logró obtener un autentico tratamiento especial y más favorable para los países en desarrollo; el

segundo hecho, corresponde a las restricciones no arancelarias, dado que se han establecido acuerdos en función de los principales intereses de las potencias económicas y por el fracaso en la adopción del acuerdo sobre salvaguardias.

Es evidente un clima de neoproteccionismo, que está limitando el intercambio de mercancías entre esas potencias e impidiendo el acceso de productos procedentes de países en desarrollo en los grandes mercados internacionales. "Las llamadas limitaciones "voluntarias", los acuerdos de ordenamiento de mercado y los precios de referencia ilustran esa nueva actitud. Si a los anterior se añaden los conceptos de graduación y selectividad, así como la erosión del sistema general de preferencia, se podrá tener una idea del impacto del neoproteccionismo, sobre el mundo en desarrollo." 23

Esto significa, que el neoproteccionismo, lo conforman medidas restrictivas como son varias formas de restricciones no arancelarias, racionalización industrial e intentos de establecer acuerdos en materia de distribución de mercados y de organización del comercio mundial. Por ende, los países industrializados hacen uso cada vez más generalizado de las medidas no arancelarias, tales como, restricciones cuantitativas, derechos compensatorios, antidumping y los subsidios a los producción interna.

La característica importante del neoproteccionismo es la rápida expansión que ha manifestado en los últimos años, la expansión implica: el uso creciente de acciones conformes

23. Ibid, pág 44.

con las reglas del G.A.T.T., en forma de salvaguardias, derechos compensatorios y derechos antidumping; el uso creciente de medidas situadas fuera del alcance del G.A.T.T., en forma de restricciones voluntarias a la exportación y acuerdos de comercialización regular, en los que las fuentes de exportación acuerdan limitar sus exportaciones; y la aplicación de nuevas políticas comerciales, tales como los procedimientos ampliados antidumping.

Estas medidas al estar dirigidas principalmente a proveedores de los países en desarrollo, sacan generalmente ventaja del débil poder de negociación de esos países, y por ende, provocan condiciones que favorecen los intereses a corto plazo de los países desarrollados importadores, obteniendo el consentimiento forzado en las negociaciones. Por lo tanto, en las relaciones entre los países en desarrollo es muy notable el recrudescimiento del proteccionismo, el cual impide la liberación del comercio en las regiones donde no se han podido emprender esquemas de integración y se traduce en un fuerte impacto en aquellos donde ya se han logrado avances en este sentido. Este es el caso de América Latina, específicamente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, hoy Asociación Latinoamericana de Integración, área en la cual las tendencias proteccionistas de sus países miembros no han dejado de ampliarse en los últimos años.

2.2 Evolución Histórica de la Política Proteccionista en México

El análisis de la política proteccionista desde sus orígenes hasta su desarrollo dentro del comportamiento de las relaciones comerciales de México con el exterior, forma parte de la política comercial, definida como el conjunto de medidas gubernamentales que van a influir en el rumbo y el volumen del comercio nacional hacia el extranjero para reasignar el consumo y la producción, captar recursos para el erario público e influir en los resultados de la balanza de pagos.

Se parte de considerar que el proteccionismo, se refiere a todas las medidas que hacen que el precio interno que es cobrado por el productor nacional de un bien importado sea superior al precio externo lográndose a través de tarifas o de subsidios a la producción. Es precisamente en este apartado, en donde se citará la evolución de los instrumentos proteccionistas empleados y su incidencia en el desarrollo de la industria nacional.

Es en la década de los cuarenta, cuando el objetivo principal de la política comercial en México, fue el incrementar la recaudación tributaria con la finalidad de financiar los egresos del gobierno, este objetivo se cumplió a través de la participación relativa de los impuestos al comercio exterior por concepto de impuestos a la importación y a la exportación en el total de los ingresos efectivos ordinarios del gobierno federal.

A partir de 1930, el arancel fue el instrumento que se utilizó para la recaudación y mediante este, se establecieron gravámenes de importación a nuevos productos, así "...la política arancelaria se empleaba básicamente para fines de recaudación, aunque debido a la coyuntura interna desfavorable, las modificaciones introducidas en los niveles de los gravámenes reflejaban desequilibrios serios en la cuenta comercial. El elemento específicamente proteccionista en la aplicación de la política arancelaria se limitaba a industrias ya en función, por ejemplo la textil." 24

Esto significa que la protección arancelaria solo constituía un elemento pasivo para frenar las importaciones competitivas con industrias nacionales establecidas, más que promover la industrialización.

La participación de los impuestos al comercio exterior en el ingreso efectivo del gobierno, fue más evidente de 1940 a 1955 a causa de que el gobierno obtenía ingresos más fácilmente via impuestos a las exportaciones e importaciones sin embargo, a partir de 1960 empezaron a declinar los impuestos al comercio exterior debido al impulso que estaba recibiendo la industria en México. Los impuestos a la exportación en 1960 fueron de 8.5% y en las importaciones registraron 16%, alcanzando en 1970 el 1.3% y del 9.4% respectivamente, tal y como se muestra en el cuadro [E-1].

Las condiciones económicas por las que atraviesa el país entre 1940 y 1945, no eran del todo desfavorables, pues se contaba con un superávit en cuenta corriente, existía

24 Bruce Wallace R., "La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México", Fondo de Cultura Económica, México 1978, pág 32.

IMPUESTOS AL COMERCIO EXTERIOR 1940-1970
% DEL INGRESO EFECTIVO ORDINARIO.

Años	Ingreso Efectivo (millones pesos)	Impuestos al Comercio exterior.	
		Exportación %	Importación %
1940	588	11.8	18.0
1945	1 404	18.7	11.8
1950	3 049	15.4	14.2
1955	6 986	20.4	12.8
1960	10 948	8.8	18.0
1965	19 870	4.4	18.8
1970	38 044	1.8	8.4

Fuente: Bruce Wallace, R., "La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México", Fondo de Cultura Económica, Méx., 1979, pág 91

equilibrio en la balanza de pagos. Asimismo, al existir una mayor demanda externa de materias primas de origen nacional, acompañada de una serie de estímulos a la producción interna de productos manufacturados y severas restricciones a las importaciones de una gran cantidad de bienes, además de una demanda efectiva creciente, propiciaron condiciones favorables para el desarrollo de múltiples empresas nacionales, las cuales aún con las limitaciones existentes, producto de las dificultades de importar materias primas, equipos y maquinaria, lograron impulsar la producción a plena capacidad, pero sin poder satisfacer la demanda. Por lo que, "según el gobierno los aranceles no fueron suficientes para frenar la importación de bienes de lujo y de consumo duradero, inclusive cuando se producían internamente, pues según la inelasticidad a la baja de la demanda de esos bienes frente a alzas en sus precios provocados por la protección arancelaria, inelasticidad según debida a la diferencia de calidad." 25

Un instrumento que fue impuesto para facilitar las importaciones de una amplia gama de bienes sujetos a permiso de importación, fue el sistema de licencias de importación o permiso previo de importación; cuyo objetivo principal era proteger a la industria nacional establecida y amortiguar el deterioro de la balanza de pagos. Este instrumento se utilizó como estímulo para sustituir importaciones, así como auxiliar destacado para racionalizar importaciones, evitar compras de artículos de lujo innecesarios y para disminuir las presiones sobre la balanza comercial. Así la posibilidad

25 Ibid, pág 33.

para conceder permisos para importar un producto dado, estaba en función de ciertos criterios, a saber:

a) Que no se produjera en el país o no pudiera ser sustituido por otro de producción nacional, o si tal producto nacional sustituido solo pudiera adquirirse en condiciones desventajosas, ya sea por su precio, calidad, etc.

b) Si la producción nacional era insuficiente o existía escasez temporal.

c) Cuando circunstancias extraordinarias de carácter nacional o internacional tendían a acumular reservas de ese producto.

d) Si el precio de un bien producido internamente excedía al precio del productor extranjero en más del diferencial máximo admitido, se concedía el permiso tratando de estimular la ampliación del producto nacional.

De 1946 a 1948 la balanza de pagos presentó un gran deterioro y para contrarrestarlo y otorgar una protección adecuada a las industrias establecidas, el gobierno realizó una revisión general de la política comercial, por lo que decidió instrumentar medidas que dieran una cobertura a las industrias que sufrían de costos relativamente elevados y eran poco eficientes; medidas que consistieron en incrementar las cuotas específicas (introducción de la tasa advalorem, que son aplicables sobre la base de precios oficiales) trajeron consigo presiones internas.

La política proteccionista instrumentada de 1946 a 1948 fue modificada, debido a la devaluación de 1954 y el aumento del 25% de los aranceles en forma general, la recaudación

arancelaria de 1946 a 1954, empezaba a perder importancia frente a los problemas de balanza de pagos y a la protección de las industrias establecidas, pues el objetivo importante ya no era la recaudación tributaria, sino el equilibrio de balanza de pagos y la protección industrial; por lo que al presentarse una rápida inflación originada por déficit presupuestal, se eliminó el 25% de impuesto general en los aranceles para menguar las presiones inflacionarias; además, se recurrió a las devaluaciones de la moneda durante los años de 1948, 1949 y 1954, pero estas devaluaciones no frenaron las importaciones suficientemente ni volvieron a las exportaciones más competitivas.

Un problema que siempre a afectado a la economía nacional, el de la búsqueda de los medios que permitan la recuperación de las exportaciones mexicanas, situación que se acentuó entre 1955 y 1960, al producirse la baja de la elasticidad-ingreso de la demanda internacional de productos de exportación agrícola y por falta de competitividad; producto del sistema proteccionista que sesgó a las exportaciones, las cuales no pudieron ampliar ni diversificar las exportaciones; las importaciones mexicanas eran relativamente inelásticas respecto al precio, y elásticas frente a cambios en el ingreso. En estos términos "la política arancelaria no servía para parar las importaciones. Existía en cambio el peligro de estimular un mayor grado de contrabando con tasas arancelarias superiores a un mínimo aceptable y desalentar más las exportaciones vía mayores costos de insumos trayendo consecuencias negativas en la

balanza de pagos." 26

En 1956, los controles a los permisos de importación, con la implantación de la ley para promover industrias nuevas y necesarias, fueron acompañados de convenios con las empresas, y estas se comprometieron a sustituir importaciones a cambio de la libre importación de bienes de producción (componentes, accesorios y partes). Se concedían estímulos a empresas nuevas en donde la producción nacional abasteciera menos del 80% de su consumo interno. Ambos tipos de empresas fueron exentas de impuestos arancelarios para la maquinaria o los insumos utilizados en el proceso de producción.

El uso continuo de los permisos es fundamentado por lo siguiente: se dice que a través de su uso combinado con el de aranceles, la industria obtiene materias primas y bienes de capital importados a bajo costo, al tiempo que se protege a la producción nacional de la competencia extranjera. Pero ningún argumento es convincente, ya que como lo menciona, Gerardo M. Bueno, "...por una parte, los permisos para la importación de bienes de capital tienden a desalentar la producción interna de esos artículos; por una parte, es poco realista suponer que la demanda de bienes de consumo importados sería por completo inelástica. Aún más, el sistema de permisos crea dificultades administrativas que suponen un costo para la economía nacional." 27

27 Bueno M. Gerardo, "Estructura de la Protección en México", en El Comercio Exterior de México, IMCE, T.1, México, 1982, pág 321.

De 1956 a 1960 fue en aumento la protección y se acentuó el sesgo contra las exportaciones manufactureras, dado que los estímulos otorgados a éstas eran insignificantes; en 1969 el 20% de las exportaciones de manufacturas recibieron crédito preferencial, el alcance de las preferencias crediticias siguió siendo pequeño y en forma simultánea las exportaciones tenían que sufrir los efectos de la sobrevaluación del peso.

Sin embargo, de 1958 a 1964 se trataba de orientar la política industrial hacia la integración industrial; así, tanto en la industria automotriz y la electrónica, se estipuló que un mínimo del 60% de los insumos utilizados, fueran producidos por industrias nacionales, pero de 1964 a 1970 el proceso de integración perdía dinamismo, la ineficiencia de la industria había llegado a un alto grado, ineficiencia que se hizo más evidente al sumarle la excesiva protección y el grado de monopolio que originó que el gobierno amenazara con retirar los controles a la importación de una serie de productos para reducir los precios internos que estaban por arriba de los precios internacionales, producto de la protección arancelaria y del sistema de permisos.

Conforme se iba deteriorando la balanza de pagos y la creciente sobrevaluación del peso (1975) los controles se hicieron más estrictos, aunado a ello un aumento general de aranceles propició mayores presiones en favor de una mayor protección. En el periodo de 1970 a 1975 las exportaciones contribuyeron a la producción de manufacturas más que a la sustitución de importaciones y no obstante, de la gradual

protección, las exportaciones iban compensando la creciente sobrevaluación del peso, la sustitución de importaciones estaba limitada por los efectos de la política fiscal expansiva que estimulaban las compras en el exterior.

De 1970 a 1976, período caracterizado con recesión, inflación en el exterior y condiciones desfavorables para el comercio internacional de México, se presentó la necesidad de emplear políticas de promoción de exportaciones, pues el modelo de sustitución de importaciones venía decayendo en la etapa de bienes intermedios y de capital, así también, el alza en las tarifas arancelarias y la cobertura de controles directos de importación obedecían a una crisis, producto de la devaluación de 1976.

Por otro lado, la aplicación de medidas proteccionistas encuentran su motivo en la sobrevaluación del peso, pues al existir una interdependencia en México entre la política macroeconómica y la de comercio exterior que se muestra al mantenerse fijos los tipos de cambio, la política fiscal conduce a repetidas sobrevaluaciones del peso.

El comercio exterior, se hizo más libre después de las devaluaciones de 1976 a 1977 lo que aumentó la competitividad de la industria hasta que el peso volvió a sobrevaluarse, por lo que las exportaciones sufrieron una discriminación a través de la sobrevaluación del peso y de la protección contra las importaciones, la sobrevaluación del peso pudo mantenerse debido a los créditos del exterior. Pero "...el endeudamiento exterior sólo puede constituir un alivio temporal, al menos que los fondos se inviertan en actividades eficientes y si se otorgan estímulos inadecuados

al sector privado mediante tipos de cambio sobrevaluados y una elevada protección, el endeudamiento externo será pasajero, así la acumulación de la deuda externa dará origen, eventualmente a una crisis de divisas." 28

2.3 La Política Proteccionista y la Política Industrial.

Desde hace varias décadas, el gobierno de México se ha venido preocupando por acelerar a través de una política industrial activa el proceso de desarrollo económico del país, reflejándose ello, en una productividad marginal, una mayor tendencia de ahorrar los ingresos y en los efectos dinámicos externos producidos por la producción industrial.

Sin embargo, la interdependencia que existe entre la política proteccionista y la industria comprende una serie de medidas que tienden a mantener bajos los precios de las materias primas y los artículos de primera necesidad, lo que ha conducido al fortalecimiento del sector industrial y a una creciente desprotección del sector primario.

Al dirigirse la industrialización a través de la estrategia de la sustitución de importaciones, se prevee una alza en los precios internos de los bienes de consumo mediante instrumentos proteccionistas, teniendo como objetivo disminuir costos privados para abastecer de dichos bienes el mercado nacional (con gravámenes fiscales menores y subsidios a los costos de producción). Estas medidas

28 Balassa Bela, "La Política de Comercio Exterior de México", Comercio Exterior, México, BANCOMEXT, vol 33, núm 3, marzo de 1983, pág 219.

trajeron como consecuencia la disminución de las importaciones de bienes de consumo y el estímulo de las demandas por parte de las industrias de bienes de inversión y de insumos importados.

La relación entre la política proteccionista con la política industrial, reside en el empleo por parte de la proteccionista de varios instrumentos en una forma difusa y no coordinada que han favorecido al sector industrial, al cumplir los objetivos de la política industrial, de entre los cuales, según Gerardo Bueno, destacan: el mejoramiento de la balanza de pagos y una mejor integración de las actividades económicas, así como el aumento en los niveles de ocupación y de ingreso; además "para alcanzar tales objetivos, es necesario el uso de instrumentos como la protección frente a la competencia, por medio de la política arancelaria, los permisos de importación y una serie de medidas enfocadas hacia la integración industrial, las cuales están íntimamente relacionadas con la política fiscal de exenciones y la comercial de protección contra las importaciones." 29

Posteriormente a la segunda guerra mundial la política de industrialización se orientó hacia la sustitución de importaciones y la protección. según Bueno, se otorgaba muy frecuentemente sin prestar consideración alguna "...al excedente del costo de los productos locales respecto a sus sucedáneos importados. También fue evidente la falta de flexibilidad a la baja del sistema de protección para

29 Violante Alejandro, "México: Una Economía de Transición". Limusa, vol 2, México, 1984. pág 224.

reducir aranceles y eliminar los productos de importación."30

Es para 1960, cuando se configura una estructura proteccionista en la que el sector de manufacturas recibía una protección nominal del 35% y efectiva del 74%, que en relación con el sector agrícola (6.7% y 3.9% respectivamente), garantizaba a la industria nacional no solo la eliminación de la competencia externa, sino también una mayor rentabilidad de las inversiones respecto a los demás sectores de la economía y en particular del sector exportador.

La estructura económica de 1970, después de que experimentó un notable crecimiento en su proceso de industrialización no era menos dependiente que en 1940. La industria mexicana sólo cubrió parcialmente el mercado interno. Dados los altos niveles de protección y la reducida escala de la producción, estos bienes manufacturados tuvieron costos mayores que los del mercado mundial y niveles de calidad inferiores, lo que impidió que la industria mexicana pudiera competir en el exterior. Se intentó dar solución a esta situación a través del impulso a las exportaciones industriales con la formación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con la que se pretendía dar una salida importante al exterior de mercancías manufacturadas mexicanas, y promover un desarrollo interregional, pero las posibilidades de llevarlo a cabo resultaron relativamente limitadas y el proceso se estancó, debido al sistema de negociación de ventajas

30 Bueno M, Gerardo, op.cit, pág 350.

arancelarias. Posteriormente, se volvió a estimular la salida de productos al extranjero, tanto de empresas nacionales como multinacionales para compensar la salida de divisas; sin embargo, no se lograron superar las grandes barreras proteccionistas y la alta calidad demandada en los países desarrollados.

En un inicio, con el objeto de impulsar el crecimiento de la industria nacional bajo el argumento de conservar a la naciente industria, dado los elevados costos con que operaban inicialmente, se diseñaron e implantaron las medidas proteccionistas, las cuales fueron volviéndose cada vez más complejas conforme se iba desarrollando el sector industrial. Esta complejidad del sistema de protección, al pasar de mecanismos arancelarios a otros mecanismos como cuotas y permisos previos de importación, introdujeron una amplia "discrecionalidad burocrática", que le restó transparencia y claridad a la política industrial. Esto se tradujo en una elevación de costos ocultos y en la falta de la productividad y competitividad como instrumentos para el éxito industrial; el resultado fue el desarrollo de un sector industrial ajeno a la evolución de la industria a nivel mundial.

Con ello la política industrial favoreció el desarrollo de una industria protegida e ineficiente productora de bienes de consumo en su mayor parte de bienes de capital en menor escala, concentrada principalmente en el centro y la periferia de la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. Asimismo, la distribución del ingreso se sesgó a favor de la población urbana en detrimento de la población rural.

Mediante la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, que formaban parte de la política industrial, se permitía la exención parcial o total de varios impuestos, y junto a una "política fiscal regresiva" se fomentaba la concentración de ingresos y la acumulación de capital.

Es así como la estructura proteccionista se caracteriza por ser excesiva, permanente y discriminatoria, lo que aunado a un mercado pequeño, se promueve el surgimiento de una estructura de mercado oligopolista, en la que grandes corporaciones nacionales y extranjeras adquieren el control de la producción y distribución en el sector industrial.

A lo largo de las últimas cuatro décadas la industria nacional vivió al margen de la economía mundial lograndose un desarrollo acelerado, pero el costo de ese crecimiento fue sin embargo, una economía en extremo ineficiente con mercado limitado por la producción de artículos excesivamente costosos, de baja calidad y con series de producción muy pequeñas.

Dos factores fueron la razón por la cual, México inhibió la modernización de la planta productiva nacional, a saber, la disponibilidad de divisas por exportaciones de petróleo y disponibilidad de crédito externo. Teóricamente la modernización del aparato productivo se lleva a cabo a través de la conversión industrial que consiste en la "...adaptación y ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los procesos modernos y a las variaciones en los precios relativos de los insumos. Es un proceso que abarca la transformación del entorno político y

macroeconómico en que opera la industria." 31 .

Sin lugar a ninguna duda, México necesita una nueva política industrial, hay que modificar la política relativa a las industrias existentes, es necesario racionalizar la protección para crear condiciones estructurales que favorezcan a las exportaciones. La racionalización de la protección implica liberar las importaciones, reducir el nivel general de aranceles y las diferencias arancelarias entre los distintos bienes.

Es necesario someter la industria a la competencia internacional para promover el incremento de la productividad.

2.4 Principales Instrumentos de Protección.

México ha llevado a cabo una política comercial que ha tratado de proteger la producción nacional por medio de un variado conjunto de instrumentos entre los cuales destacan: los aranceles, los cuales se imponen de acuerdo al grado de elaboración del producto, según el país de procedencia y según el sector importador; las restricciones cuantitativas, que se establecen a través del permiso previo de importación o licencia de importación intimamente ligado a los programas de integración industrial; el precio oficial, que es el precio mínimo sobre el cual se cobra el arancel; la política de compras del sector público, procedimientos, valuación y nomenclaturas aduaneras; así como las barreras técnicas como

México, 1988, pág 10.

normas, requisitos de empaques, control sanitario, rotulado y marcas de origen, entre otras.

De todos los instrumentos mencionados, los que tienen mayor importancia son el arancel, el permiso previo y el precio oficial. El permiso previo de importación, se ha utilizado como estímulo para sustituir importaciones, así como también se ha usado como un auxiliar para racionalizar importaciones y disminuir las presiones sobre la balanza comercial.

El arancel, hasta 1947, fue un instrumento de gran importancia de la política comercial mexicana, pues su función era recaudar ingresos para el gobierno; el arancel representa los impuestos que se aplican a los bienes comerciados internacionalmente y constituyen en la mayoría de los países el principal instrumento de recaudación de la política comercial. Existen dos tipos de aranceles, el primero es el de importación cuyo principal propósito es el de proteger a los productores nacionales de la competencia externa; mientras que el segundo es el arancel de exportación que grava productos cuyas ventas externas se desea obstaculizar o impedir, estos últimos solo son aplicados en casos de excepción, como cuando existe desabasto de un cierto producto en el mercado local.

Sin embargo, Estados Unidos y otros países que se negaban a la imposición de aranceles y cuotas, han implantado una serie de políticas comerciales, aparentemente menos evidentes. A esta serie de políticas se les llama "nuevo proteccionismo". Estas políticas sustituyen a las convencionales, incluyen elementos como pactos de

caballeros, políticas nacionales de compra, normas de calidad, subsidios, derechos contra la inundación de mercancías a precios ruinosos y derechos compensatorios, así como restricciones a la inversión directa.

Los pactos de caballeros, constituyen un nuevo recurso proteccionista, por el cual un país exportador restringe voluntariamente sus envíos de ciertas mercancías a un país importador. En términos concretos un pacto de caballeros es la determinación de una cuota, pero esta "permite al país exportador extranjero captar gran parte de los réditos económicos correspondientes a las limitaciones comerciales. Por consiguiente, los gastos relacionados con los pactos de caballeros suelen rebasar las de un arancel o cuota igualmente restrictivo." 32

La política nacional de compra, representa la política de discriminación a proveedores extranjeros, con tal política, el gobierno norteamericano en especial, declara su preferencia por los productores nacionales y sigue una política de favoritismo en lo que se refiere a precios, de este modo el gobierno promueve la producción y la autosuficiencia nacional ofreciendo subsidios implícitos a productores específicos.

Un precio interno debe exceder al precio extranjero por un margen específico, antes que los agentes de adquisición puedan comprar el artículo extranjero. Muchos otros gobiernos siguen una forma más sutil de adquisición discriminatoria llamada "favoritismo general", que asume

32 Anderson H, Gerald, "El Nuevo Proteccionismo", Contextos, Secretaría de Programación y Presupuesto, año 2, núm 44, México, 1983, pág 37.

formas que a menudo no son evidentemente discriminatorias. Un recurso que es frecuentemente utilizado es el de "licitaciones con oferta selectiva o única", estas licitaciones se anuncian con escaso aviso o información, por lo cual los extranjeros no familiarizados con las políticas de adquisición del gobierno no pueden competir.

Las políticas nacionales de compra producen transferencias de los consumidores a los productores, a través de los impuestos y pérdidas reales para la sociedad en su conjunto.

Las normas de calidad, se refieren a la frecuencia con que los gobiernos imponen normas de calidad a los bienes y servicios dentro de su jurisdicción; estas normas suelen incluir normas de salubridad y seguridad, requisitos de protección al consumidor y reglamentos ambientales. Dichas normas se establecen para mejorar el funcionamiento de los mercados, en múltiples ocasiones, las normas de calidad crean ineficiencia en el mercado, en particular cuando discriminan deliberada o estructuralmente los bienes importados. Las normas de calidad especifica criterios de diseño y no de funcionamiento, así estas normas reducen las importaciones y elevan el precio de los productos que tienen efectos semejantes a los de aranceles y cuotas.

Los subsidios afectan la distribución del ingreso y la eficiencia económica en forma muy parecida a los aranceles y cuotas, son utilizados para la producción de sustitutos de importaciones, exportaciones de artículos y producción de artículos de exportación. Los subsidios pueden adoptar muchas formas, una bonificación en efectivo pagado a un

productor, es el más directo, pero también hay indirectos, los gobiernos podrían proporcionar a los productores servicios o medios de producción a valores menores que los del mercado, como por ejemplo, el servicio del transporte colectivo metro, ruta 100, el abasto del agua y luz eléctrica. Los gobiernos también podrían subsidiar la producción o importación de las materias primas que requieren una industria.

La importancia de los instrumentos de protección en el desarrollo industrial, en términos generales ha sido relativa, pues por un lado, ha proporcionado las condiciones, tales como bajos costos en materias primas, subsidios en la producción de insumos escasos en el país, etc., para iniciar y fomentar la producción de bienes cada vez más complejos, y por otro lado, la ineficiencia de la industria y sus efectos negativos en la economía nacional, pues han sido manejados de tal forma que han contribuido a una mala asignación de recursos, a frenar la creación de empleos y a empeorar la distribución del ingreso. Si bien es cierto, que en las primeras etapas del desarrollo industrial, el empleo del permiso previo de importación, cumplió su objetivo esencial, proteger a la industria productora de bienes de consumo no duradero, también logró limitar la importación de artículos innecesario, y contribuyó a disminuir las presiones sobre la balanza de pagos, posteriormente, la economía pasa a otra etapa más avanzada, en donde se tiene que formular criterios de concesión de permisos de importación para artículos muy diferenciados, esta situación conlleva a la arbitrariedad y

a la corrupción, y por ende a una mala distribución del ingreso.

2.4.1 Política Comercial y Cambiaria en México.

Evidentemente el déficit comercial de México con el exterior siempre ha sido una problema constante de la economía, pues la cantidad de divisas que se necesitan para financiar las importaciones no han podido ser cubiertas con el valor de las exportaciones. La incapacidad existente del sector exportador para proveer de divisas a la economía nacional da origen a una estrecha relación entre la política proteccionista que ha caracterizado al proceso de industrialización y la política cambiaria que ha mantenido un tipo de cambio sobrevaluado, con el objetivo muy claro de fomentar las exportaciones.

El tipo de cambio afecta las relaciones de precios que enfrentan todos los productores que sustituyen importaciones y los que producen bienes exportables; por lo que "aún cuando la política cambiaria afecta indirectamente la estructura de las importaciones y exportaciones, según la reacción de cada producto entre cambios de las relaciones de precios, provee un incentivo parejo sobre la producción de bienes exportables y de sustitución de importaciones." 33

Ahora bien, la estructura de la protección en México ha sufrido cambios a partir de la década de los ochentas cuando

33 Balassa Bela, "Estructura de la Protección en Países en Desarrollo", Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México, 1976, pág 26.

se puso en marcha el proceso de apertura comercial. Al analizar la política proteccionista en México, se distinguen dos mecanismos de protección: por un lado, la comercial que es reflejada y cuantificada por las tasas de protección nominal y efectiva, (que en el próximo apartado serán tratadas de una forma más detallada) y por el otro lado, la cambiaria que se refleja en el tipo de cambio.

La protección comercial puede ser producto de la política comercial o de la situación económica en general ya sea de una demanda agregada muy deprimida, la insuficiencia de incentivos a la exportación, o autoimpuesta por parte de los empresarios que para no perder mercados venden en el mercado interno a precios más bajos que los de exportación.

Asimismo la protección cambiaria se deriva de un tipo de cambio favorable, por ello " esta protección es alta cuando el poder de compra del dólar en el mercado interno es alto, y baja en el caso opuesto. La protección cambiaria es en general bastante uniforme, mientras la comercial puede tener un elemento muy discriminatorio entre las diferentes actividades productivas." 34

Existe una tendencia al equilibrio entre la política comercial proteccionista y la política proteccionista cambiaria, cuando una protección comercial positiva implica precios internos mayores a los externos lo que determina que el poder de compra del dólar en el mercado interno sea menor que en el externo lo cual se traduce en una protección

34 Ten Kate A., "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México" en Comercio Exterior, vol 39, núm. 6, México, junio 1989, pág 504.

cambiaría negativa. Pero si existe una devaluación de la moneda, los precios internos expresados en dólares disminuyen y la protección comercial disminuye pero el poder de compra del dólar en el mercado interno sube, al igual que la protección cambiaría.

La devaluación provoca un aumento en la protección ya que abarata los productos nacionales frente a los extranjeros, al igual que los insumos y factores de la producción. Así hay una protección positiva derivada de un tipo de cambio más favorable. Por otro lado, el tipo de cambio que rige en un sistema de protección tiende a sobrevalorar la moneda del país con respecto a condiciones de libre comercio y las tasas efectivas a ese tipo de cambio sobrestimarán el alcance de la protección de cada industria. Además se subestima el grado de discriminación contra las actividades exportadoras ya que el bajo tipo de cambio (sobreevaluado) castiga las exportaciones esto es, que los productores reciben menos pesos por dólar que en condiciones de libre comercio.

A corto plazo la eliminación de las restricciones a la importación reduce las discrepancias entre los precios internos y los externos de dos maneras: directamente, al exponer los productos nacionales a la competencia de una oferta de productos de mejor calidad y más bajo costo, e indirectamente, al reducir los precios internos expresados en dólares mediante la devaluación. Así de esta forma la liberación supone una reducción general en los niveles y la dispersión de la protección: los precios internos se aproximan a los internacionales y existe una mayor variación de la protección nominal entre los productos.

Por otro lado, la liberación comercial provoca una reasignación de recursos entre las industrias. Se espera una transferencia de recursos de las industrias más protegidas a las menos protegidas, sobre todo las de exportación.

El cambio de orientación de la política comercial hacia la promoción de exportaciones, es factible iniciar el cambio estructural con un desmantelamiento gradual de las barreras proteccionistas. Sin embargo, para compensar los mayores volúmenes de importación será preciso ajustar el tipo de cambio a la nueva situación, ya sea a través de un deslizamiento gradual o de devaluaciones menores. Así se provoca un cambio en los precios relativos entre los bienes importados y los exportados, en favor de los últimos, al tiempo que se elimina gran parte del sesgo contra las exportaciones.

Pues bien, el retraso en el proceso de apertura de la economía mexicana, la inestabilidad del mercado petrolero y la consecuente baja de sus precios, el descenso de sus cotizaciones de las materias primas que exporta el país, la inflación y la sobrevaluación del peso, mostraron nuevamente la elevada vulnerabilidad de las cuentas externas ante los cambios del mercado mundial y revirtieron la tendencia superávitaria. El excesivo proteccionismo mexicano, ocasionó la caída de las exportaciones no petroléas e impidió que las importaciones actuaran como estabilizadoras del crecimiento de los precios internos.

Posteriormente a 1982, la evolución de las cuentas externas fue consecuencia de una aguda crisis económica, de las medidas adoptadas para combatirla y de una enorme

escases de divisas. Inicialmente, el gobierno aplicó una serie de programas de ajuste para abatir la inflación, reduciendo los desequilibrios externo y público, y frenar el deterioro del peso, seguidamente, ante la falta de eficacia de las medidas aplicadas se nacionalizó el sistema bancario, y se estableció un control de cambios para reducir la especulación cambiaria, así como la fuga de divisas.

La política cambiaria se orientó a promover el fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante un tipo de cambio subvaluado en términos reales que a la vez se desalentara las importaciones, promoviera las exportaciones y junto con las tasas de interés internas con rendimientos reales altos evitara la salida de capitales. Todo ello con el propósito de reforzar las ventas extranjeras y contribuir a la reconstrucción de las reservas internacionales.

El superávit en la cuenta corriente fue de 5 323.8 millones de dólares en 1983; en 1982 se había registrado un déficit de 4 678.5 millones de dólares, las exportaciones aumentaron 5.1% y las importaciones disminuyeron 40.8% las ventas externas no petroleras, impulsadas por un tipo de cambio extremadamente devaluado, así como por la caída de la demanda interna, la ventaja comparativa derivada de los menores costos relativos de la mano de obra y por la recuperación de la economía estadounidense, tuvieron un aumento del 32.5%.

Para 1984, se presentó un incremento de las ventas al exterior, que obedeció al dinamismo de las exportaciones no petroleras que se elevaron al 16.4%, la recuperación económica de los países industrializados, la reducida

demanda interna y los efectos del tipo de cambio, en algunas líneas de producción explican el crecimiento de estas ventas al exterior. Por su parte, el aumento de la importaciones se debió a la reactivación de algunos sectores industriales muy dependientes de productos extranjeros, la gradual disminución de la ventaja comparativa del tipo de cambio que por una parte empezó a desalentar las ventas al exterior, y por otra, a elevar la propensión a importar, así como el crecimiento de las compras de insumos para productos de exportación.

El impulso exportador proveniente de la enorme subvaluación real del tipo de cambio que había propiciado un auge de las exportaciones no petroleras durante 1983 y 1984, empezó a declinar. Se calcula que la subvaluación del peso frente al dólar fue cerca del 60% en 1982 y para 1983 se redujo al 30%; durante 1984, el peso continuó revaluándose y al finalizar el año la cotización libre tenía un margen de subvaluación del 15% y la controlada del 10%.

Conforme la actividad económica aumentó y la ventaja comparativa derivada del tipo de cambio subvaluado disminuía, el valor de las exportaciones manufactureras no petroleras se estancó en los niveles que había alcanzado a finales de 1983 y el saldo de la balanza comercial, empezó a declinar a partir de la segunda mitad de 1984.

La apreciación de tipo de cambio, además del incremento de la brecha inflacionaria entre México y Estados Unidos, que alentó las expectativas inflacionarias y una devaluación, así como de la inestabilidad del mercado petrolero, fue

ocasionada en parte por una modificación en el manejo de la política cambiaria.

En 1985, en un intento por evitar la sobrevaluación del peso, y un mayor deterioro de las cuentas externas, el Banco de México aumentó de 17 a 21 centavos el deslizamiento diario del peso frente al dólar y elevó las tasas de interés. Por tanto, el manejo del tipo de cambio, presentaba mayores dificultades debido a la brecha inflacionaria entre México y Estados Unidos, a las expectativas de una mayor inflación, y por ende de un cambio brusco en la paridad, así como a la inestabilidad e incertidumbre del mercado petrolero. Todo ello, contribuyó a que las reservas internacionales del Banco de México descendieran y la balanza de pagos se deteriorara. Pues, en ese año se presentó un descenso de 14.2% en las exportaciones y un incremento del 35.7% en las importaciones. Las ventas de hidrocarburos y derivados cayeron 14.3%, las exportaciones no petroleras también disminuyeron 14.1%.

La caída de los ingresos petroleros y de las exportaciones no petroleras, el auge de las importaciones, las dificultades para obtener créditos del exterior, el repunte de las presiones inflacionarias, la revaluación del peso y la creciente especulación condujeron al gobierno a adoptar un conjunto de medidas en materia de finanzas públicas, comercio exterior y política cambiaria.

El tipo de cambio controlado se devaluó 20% y se estableció un sistema de flotación regulada que se basará en el comportamiento de la oferta y demanda de divisas dentro del mercado controlado, la evolución interna y externa de

los precios. En el ámbito comercial las medidas se orientaron a acelerar el proceso de sustituir los permisos previos de importación por un sistema arancelario moderno.

2.5 La Medición del Nivel de Protección.

Existen cuatro formas para cuantificar el nivel de protección, por un lado, la comercial y la cambiaria; y por otro lado, la otorgada y la aprovechada.

Con respecto a la comercial, esta es reflejada por las tasas de protección nominal y efectiva y es a través de estos dos indicadores como se puede evaluar la estructura proteccionista que tiene la industria de un país, según se trate el análisis, ya sea de los bienes producidos por la industria, o de los procesos productivos respectivos.

A su vez, la protección nominal a un determinado producto puede medirse de varias maneras diferentes, lo cual da lugar a tres conceptos, la protección nominal formal, que consiste en determinar el equivalente ad valorem de todas las medidas protectoras que afectan al producto, con excepción de las restricciones cuantitativas, incluye el efecto de la tasa global arancelaria, de los aforos, de los precios de referencia y del Impuesto Específico Interno cuando éste se aplica en forma diferencial según el producto sea nacional o importado; la protección nominal arancelaria, que es la protección que la tasa global arancelaria otorga a cada producto y comprende 4 componentes: recargo, impuesto aduanero único, tasa de movilización de bultos y tasa consular; la protección nominal superflua, que se determina

cuando existe una redundancia en el diferencial de precios entre el producto nacional y el similar extranjero, y que es menor que la tasa de protección nominal formal; y para efectos de la medición de protección de la industria automotriz se realiza mediante comparaciones de precios internos y externos, dado que las medidas de política comercial del país incluyen otras medidas que son susceptibles de aportar modificaciones al precio interno con esto nos referimos a la protección nominal implícita, que posteriormente se analizará en forma detallada.

De igual forma la protección efectiva se cuantifica de varias formas, como es la protección efectiva potencial, que es la protección al valor agregado en determinada actividad productiva, que existiría si se utilizara íntegramente la protección nominal formal que recae sobre los productos y sobre los insumos de dicha actividad; la protección efectiva real, que es la protección que realmente recibe el valor agregado en determinada actividad cuando no se utiliza plenamente la protección nominal formal sobre los productos y/o los insumos de dicha actividad; la protección efectiva arancelaria, que resulta de la utilización de la protección nominal arancelaria. En este trabajo de tesis la forma que es utilizada es la protección efectiva implícita, esto es, que la medición de la protección se realizó mediante comparaciones de precios internos y externos. Por otra parte, las importaciones están a menudo sujetas a restricciones cuantitativas, y también, a la existencia de aranceles prohibitivos.

Con respecto a la protección cambiaria que se deriva del tipo de cambio favorable, se puede cuantificar con algún indicador comparativo del poder de compra. En términos generales la protección cambiaria es en general bastante uniforme, mientras que la comercial puede tener un elemento muy discriminatorio entre las diferentes actividades productivas.

Por otro lado, la protección otorgada, se refiere a la máxima protección que se puede derivar del régimen de las importaciones. Cuando hay sólo una tasa arancelaria, la protección otorgada es igual a esa tasa; si hay restricciones cuantitativas, la protección otorgada es mayor y depende de su restrictividad.

La protección aprovechada surge del nulo aprovechamiento de la protección otorgada, es decir, que bajo las condiciones que prevalecen en el mercado interno no permiten a los productores nacionales aprovechar todo el margen de la protección otorgada, esto es, al no haber importaciones considerables las restricciones a éstas quedan sin efecto y los precios internos se limitan por otros factores diferentes de la importación.

2.5.1 Tasa de Protección Nominal.

La protección nominal, en términos generales es el exceso que sobre el precio internacional CIF deben pagar los consumidores por el producto importado, esto es, que al existir una protección al producto que se importa, su efecto

es el incremento en el precio interno del mismo, ello genera una reducción de la cantidad demandada del bien, una reducción de las importaciones y un aumento en la oferta interna.

Si el arancel fuera el único instrumento de protección en México, entonces el precio interno de un bien sería igual al precio externo más el pago del arancel. Así la tarifa, o sea la protección nominal arancelaria, sería el mejor indicador de protección a los productos finales por el lado del consumo. Sin embargo, la acción del permiso previo de importación, el precio oficial y demás instrumentos de protección hacen que en forma conjunta se estimen bajo la forma de protección nominal implícita, ya que esta cuantifica, los efectos de los diferentes instrumentos de protección, en el precio interno del bien o producto final.

De aquí se desprende la existencia de dos niveles de protección nominal: implícita y arancelaria. La primera denota la diferencia porcentual existente entre el precio interno y el de importación; y la segunda hace referencia al equivalente arancelario de todas las medidas protectoras relativas al precio.

Mientras que la protección nominal arancelaria no cuantifica los efectos de la parte no arancelaria de la política de protección, parte que en México es muy importante, la protección nominal implícita tiene el inconveniente de que las diferencias de precios en que se basa su medición no sólo representan los efectos de la política proteccionista en un sentido limitado, sino también los de control de los precios internos y de las demás

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

políticas que influyen directa o indirectamente en los precios internos.

2.5.1.1 Tasa de Protección Nominal Implícita.

La evaluación de la política de protección que recibe la industria de un país se lleva a cabo, mediante dos niveles de análisis, ya sea por el tipo de bienes producidos por la industria o bien por los procesos productivos respectivos, de ahí que se hable de la protección nominal o de la protección efectiva, respectivamente.

La protección nominal de un cierto producto se puede medir de diversas maneras: protección nominal formal, arancelaria, implícita, neta y superflua; para los fines de este trabajo de tesis sólo se analizarán las más significativas, a saber, la implícita neta y no neta.

Con el funcionamiento de la industria bajo el paraguas de la protección, ya sea a través de los aranceles, permisos o precios oficiales, sus precios internos van a elevarse por encima de los precios de importación, y es por medio de la tasa de protección nominal implícita como se mide esta diferenciación de precios. Es el exceso porcentual del precio interno con respecto al precio mundial a consecuencia de las medidas proteccionistas tomando el precio externo como base. El cálculo de la protección nominal implícita se obtiene con la siguiente fórmula:

$$W_i = \frac{P_i^{int}}{P_i^{ext}} - \frac{P_i^{ext}}{P_i^{ext}} \quad (R)$$

Donde:

W_i = la tasa de protección nominal del producto.

P^{int} = al precio interno en pesos.

P^{ext} = al precio externo en dólares.

R = al tipo de cambio vigente en pesos por dólar.

La protección nominal implícita incluye los efectos del permiso, el precio oficial y otros instrumentos de protección, y no sólo del efecto del arancel, de esta forma el precio interno de un bien sería igual al precio externo más el pago del arancel. El efecto de instrumento se refleja en el diferencial de precios, esto es, "un aumento en la restricción de la importación de un producto a través del permiso, disminuye la oferta en el mercado interno de ese bien, incrementando su precio y por tanto la diferencia con el exterior, una mayor restricción a la importación de un producto de cualquier instrumento, aumenta la protección nominal implícita otorgada a ese producto." 35

Se han realizado diversos estudios acerca de las estimaciones de la protección en México, desde 1960 hasta la década de los ochentas. Pero para la realización de estas estimaciones acerca de la protección nominal implícita, se han presentado ciertas dificultades en la comparación de precios internos y externos; estas dificultades consisten en lo siguiente:

35 Cavazos Manuel, "Evolución del Proteccionismo en México", en el Comercio Exterior de México, INCE, ADACI, t. 1, México, pág 419.

1) La existencia de muchos tipos de precios (al productor, al consumidor, al mayoreo), y el que se tiene que elegir es el de precios al productor.

2) Si la protección de México se analiza con respecto al exterior, se tomarán los precios puestos en frontera haciendo ajustes de fletes y seguros.

3) Se tomó el precio de los lugares en que había competencia con el exterior, ya que los precios de los productos de poco valor por unidad de volumen varían dentro del país, debido a los altos costos de transporte por unidad.

4) La existencia de diversos productos (en tamaño, calidad, garantías, etc) con diversos grados de vinculación financiera y comercial, tanto nacional como internacional; influyen en los precios. Por ello fue necesario especificar los productos internos similares a los del exterior, en cuanto a la calidad y tamaño.

5) Al hacer la comparación de los precios internos con los externos los precios pueden representar una canasta de productos con diferente composición interna y externa y no un solo producto, por lo que se tuvieron que buscar datos de precios internos y externos lo más desagregado posible cuando fuera mayor la probabilidad de encontrar diferencias en la composición de las canastas.

6) Al no publicarse los precios de manera uniforme, se tomó el promedio anual de precios internos y externos, que además elimina la estacionalidad en los precios. Sin embargo, aún existe el problema de la posibilidad de diferente composición estacional de la producción interna con respecto

al exterior. De ahí la posibilidad de que se tomarán promedios ponderados anuales.

Al no poder conseguir el precio interno se recurrió al precio implícito (al dividir el valor entre el valor de la producción), por el lado de las cotizaciones de productos extranjeros, también se recurrió al precio implícito o unitario de las importaciones mexicanas (al dividir el valor entre el volumen de importaciones de ese producto).

Al existir en México restricciones cuantitativas en las importaciones a través de licencias o de permisos previos para importar, es necesario hacer comparaciones entre los precios internos y externos correspondientes a los precios de los productos importados. De ahí que se tenga que hacer una diferenciación entre la protección arancelaria nominal y la protección nominal implícita.

La protección nominal arancelaria, se refiere al equivalente arancelario de todas las medidas protectoras relativas al precio. En México en base a los estudios que se han elaborado acerca de la protección, las importaciones están sujetas a restricciones, lo que aunado a la existencia de aranceles prohibitivos de importación, hacen necesaria la medición de la protección a través de observaciones directas de precios. Sin embargo, es necesario hacer los cálculos basados en la estructura de aranceles existentes y cálculos que se derivan de las comparaciones de precios y hacer una comparación entre ambos.

De acuerdo a los resultados que fueron obtenidos en las estimaciones de la protección en cuanto a la tasa de protección nominal arancelaria y la implícita, se observa

que en el sector agrícola existen tasas negativas de protección arancelaria nominal, debido a que se aplican impuestos a la exportación de algodón (20%), al café (10%) y al azúcar (8%). En la industria manufacturera los aranceles nominales en promedio están por arriba del promedio de las tasas de protección nominal implícita.

De acuerdo a la clasificación de la industria que elabora Gerardo Bueno, se tiene que la relación entre aranceles y tasas implícitas nominales, va a depender de la capacidad productiva de la industria, por ello se hablará de una industria de competencia con la importación, cuando las importaciones exceden el 10% del consumo interno; de una industria de exportación cuando las exportaciones exceden el 10% de la producción nacional; o de una industria no competidora cuando sus productos no figuran en una mínima parte en el comercio internacional.

En ciertas industrias manufactureras, los aranceles exceden a la tasa de protección implícita, estas industrias se caracterizan por requerimientos tecnológicos simples, tal es el caso de los productos intermedios y bienes de consumo no duradero. "Las más de estas industrias se hallan establecidas en México desde hace mucho tiempo, y han conseguido aumentos en la productividad a lo largo del tiempo. Con estos aumentos en la productividad, en muchos casos los precios internos se han situado por debajo de la suma del precio de importación más el arancel." 36

Los factores que han ayudado a la caída del precio interno ante el arancel, han sido tanto la existencia de un aumento

36 Bueno Gerardo, op.cit., pág 337.

en la competencia interna en este tipo de industrias; la competencia por parte de empresas internacionales en México y su efecto del contrabando que regula los precios.

Es importante señalar que en las industrias de bienes de consumo inmediato, como la del calzado y las prendas de vestir, los aranceles son más altos debido a las presiones existentes por parte de estas industrias hacia el gobierno, de mantener niveles altos de aranceles con la justificación que la reducción del arancel traerá consigo un aumento en el desempleo.

Sucede lo contrario con la industria de productos intermedios, ya que cuentan con un nivel de aranceles bajo, estas industrias son consideradas como de reciente establecimiento en México, en donde las tasas implícitas nominales están por arriba de lo que es el promedio.

Las diferencias de precios exceden a los aranceles en las industrias recientemente establecidas que requieren de una tecnología muy compleja. En los casos de estas industrias, los aranceles sirven únicamente al propósito de recaudación tributaria y el control de importaciones se ejerce a través del sistema de permisos previos.

Toda industria de bienes de consumo no duradero que no compite con las importaciones tienden a soportar altos niveles de aranceles que están muy por arriba de la diferencia de precios que hay entre los productos nacionales y los internacionales. En cuanto a las industrias productoras de bienes de consumo duradero que son competitivas con los bienes importados, sucede lo contrario, las tasas de protección nominal implícita superan a los

aranceles, por ejemplo, aparatos electrónicos, vehículos de motor.

Dentro de los vehículos de motor se hace otra pequeña diferencia en la tasa nominal implícita, ya que para los automóviles se mantiene un alto nivel de precios que para los camiones que cuentan con niveles de precios bajos, pues es un bien de producción, esto es, que el proceso de fabricación de un automóvil personal y más aún deportivo, requiere de insumos o partes importadas y por eso son elevados sus precios.

En forma contraria sucede con los tractocamiones o camiones, al ser considerados como vehículos de producción o de trabajo, pues contribuyen dentro del proceso de producción en las diversas ramas productivas. La fabricación de estos contienen partes básicas y acabados de lujo que implican la importación de autopartes. Los camiones y tractocamiones son esenciales para el transporte de materias primas y productos de los centros de producción a los de consumo intermedio o final.

2.5.1.2 Protección Nominal Neta.

La protección nominal implícita neta es otra medida de la protección, que se define como el exceso porcentual del precio interno con respecto al que regiría en una situación de libre comercio, teniendo en cuenta no sólo la eliminación de las medidas protectoras sino también la modificación que necesariamente sobrevendría en el tipo de cambio. Esta

situación implica la influencia que tienen las medidas proteccionistas sobre el nivel de equilibrio del tipo de cambio, en donde es necesario ajustar el tipo de cambio vigente (R), y es denotado por (R).

El ajuste al tipo de cambio se obtiene a través de la siguiente fórmula:

$$1 + Q = \frac{\text{DFD}_i^{\text{int}} + M_{df}^{\text{int}}}{\text{dfd}_i^{\text{ext}} + M_{df}^{\text{ext}}}$$

Donde:

Q = Ajuste al tipo de cambio.

$\text{DFD}_i^{\text{int}}$ = Demanda final doméstica a precios internos.

M_{df}^{int} = Importaciones para la demanda final a precios internos.

$\text{dfd}_i^{\text{ext}}$ = Demanda final doméstica a precios externos

M_{df}^{ext} = Importaciones para la demanda final a precios externos.

Para obtener la protección nominal con ajuste al tipo de cambio, es decir la protección neta, se calcula por medio de la siguiente fórmula:

$$\bar{w}_i = w_i / (1 + Q) - Q / (1 + Q) (100\%)$$

Donde:

Q = Ajuste al tipo de cambio.

w = Tasa nominal implícita sin ajuste.

Ahora bien el ajuste al tipo de cambio se puede calcular de otra forma al igual que la tasa nominal neta y se obtiene de la siguiente manera:

$$\bar{R} = (1 + Q) R$$

Donde:

R = Tipo de cambio real.

$$\bar{w} = P^{\text{int}} - P^{\text{ext}} (\bar{R}) / P^{\text{ext}} (\bar{R})$$

Donde:

P^{int} = Precio interno.

P^{ext} = Precio externo.

R = Tipo de cambio ajustado.

2.5.2 Tasa de Protección Efectiva.

La protección efectiva que se brinda a una industria, es la protección a la tierra, al capital y a cualquier otro factor productivo que es utilizado por dicha industria al desarrollar su actividad de producción. La protección efectiva es la protección al valor que la actividad manufacturera local agrega en el ejercicio de su actividad, es la protección al proceso de producción de la industria.

Generalmente la tasa de protección efectiva cuantifica el exceso del valor agregado doméstico sobre el extranjero, como porcentaje de éste, es decir, mide la diferencia entre el costo interno del proceso de elaboración y el costo de este proceso en el exterior como porcentaje de este costo en el exterior.

De igual forma que la protección nominal arancelaria e implícita, también la protección efectiva se mide en forma arancelaria e implícita, puesto que para determinar la protección efectiva arancelaria, es necesario haber calculado la protección nominal arancelaria.

Los aranceles o ya se trate de los subsidios a las exportaciones van a proteger a las actividades internas de transformación al elevar el valor agregado que obtiene la industria. En términos generales, "la tasa efectiva de protección será mayor o igual, o más baja que la tasa arancelaria del producto, según que dicho arancel exceda, iguale o sea inferior a la tasa arancelaria media de los insumos materiales. Serán significativas las tasas efectivas de protección si las tarifas aumentan el costo de los insumos materiales en una cantidad absoluta mayor que la elevación del precio del producto." 37

La protección efectiva es una herramienta que puede utilizarse para explicar el patrón de asignación de recursos dentro del aparato productivo como resultado de cambios de protección, esto significa, que al ser calculadas las tasas de protección efectivas para diversas industrias y ordenadas correspondientemente, es posible determinar la dirección o el patrón de asignación de recursos entre industrias que producen bienes comerciables, los cuales se van a orientar hacia las actividades con tasas de protección efectiva más elevadas.

En general la tasa de protección efectiva tiende a ser más elevada que la tasa de protección nominal para las mismas

37 Balassa Bela, op. cit, pág 26.

industrias. La tasa de protección efectiva también puede resultar negativa, el caso más usual es el de los productos de exportación que emplean insumos sujetos a protección arancelaria; ello se debe, porque la incidencia de elevados impuestos sobre los bienes intermedios o materias primas importadas reduce, en la economía interna, el nivel de protección efectiva para las industrias que utilizan esos bienes intermedios.

La evaluación de la protección efectiva proporciona varios indicadores, como el señalar los efectos que tiene la protección como incentivo para medir el costo de la protección y para evaluar proyectos de inversión, además indica el exceso de los costos internos de transformación respecto a los costos externos y se emplea para medir el costo que representa la protección para la economía nacional.

2.5.2.1 Tasa de Protección Efectiva Implícita.

En la medición efectiva el análisis recae principalmente, en el grado de protección de los insumos necesarios para la elaboración del producto final, esto se refleja a través de la tasa de protección efectiva implícita, que es el porcentaje de aumento del valor agregado de un producto dado en una industria, respecto al valor agregado internacional; estos excesos son consecuencia de la aplicación de los aranceles y en general de las medidas protectoras sobre los productos e insumos. Dicha tasa se estima de la siguiente forma:

$$Z = y^{\text{int}} - y^{\text{ext}} / y^{\text{ext}} \quad (100)$$

Donde:

y^{int} = Valor agregado por unidad a precios internos.
 y^{ext} = Valor agregado a precios externos (si el valor agregado se convierte a precios externos es necesario valorar tanto la producción como los insumos intermedios a precios externos).

Se habla de una protección efectiva positiva al permitir que un sector tenga un valor agregado mayor al que tendría en condiciones de libre comercio, y esto provoca una reasignación de recursos hacia los sectores con mayor protección efectiva, así de esta forma "... en contraste con la teoría tradicional del comercio internacional, se puede hablar no de ventajas comparativas en la producción de un bien final, sino de ventajas comparativas en las diferentes etapas del proceso de producción y las decisiones del consumo y producción se afectarían por cambios en las restricciones al comercio de los insumos utilizados, aunque no se varíe la restricción al comercio de los bienes finales." 38

Dentro de las estimaciones de la protección efectiva en sus diferentes modalidades, el grado de protección que se les otorga a los insumos es necesaria en las estimaciones, pero al referirse a insumos no comerciábiles (dado que no cuentan o no figuran dentro del comercio internacional), se presentan varios problemas ya que es difícil poder estimar

38. Ten Kate, A, "Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol.39, núm. 4, México, abril 1989, pág 317.

su protección nominal implícita. Para poder dar solución a este problema se proponen varias opciones para cuantificar los insumos no comerciables:

a] Incluirlos en el valor agregado de la rama de actividad que los utiliza (método de Corden).

b] Suponer que sus precios no cambian (método de Balassa).

c] Suponer que sus precios siguen una tendencia media de los productos comerciables (método Scott).

d] Suponer que sus precios varían en forma tal, que los valores agregados no se alteran (método Balassa modificado).

Por lo tanto, las tasas efectivas de protección se determinan en función de la protección nominal del producto y de sus insumos, junto con la parte que represente el valor agregado en el precio del producto, en este sentido, entre más pronunciadas sean las diferencias entre las actividades con respecto al valor agregado tanto más será la diferencia entre el ordenamiento de las industrias según las tasas efectivas de protección y del ordenamiento basado en las tasas nominales.

2.5.2.2 Desarrollo de la Tasa de Protección Efectiva Neta.

La tasa de protección efectiva neta es otra modalidad de la protección efectiva para estimar el exceso porcentual del valor agregado, siempre y cuando se considere la diferencia que hay entre el tipo de cambio real y el de libre comercio. Para ello el tipo de cambio que rige con la protección tiende a sobrevaluar la moneda del país, con respecto a las

condiciones de libre cambio, y las tasas efectivas calculadas a ese tipo de cambio sobreestimarán el alcance de la protección de cada industria. Por lo tanto es necesario, que para estimar la protección efectiva neta se corrija la sobrevaluación del tipo de cambio, si se compara con la hipotética situación de libre comercio.

La tasa de protección efectiva neta, se puede obtener si a las tasas efectivas estimadas a los tipos de cambio en vigor, se les ajusta en cuanto al grado de sobrevaluación respecto a la situación de librecambio. Esto se lleva a cabo, a través de la fórmula de ajuste al tipo de cambio que se revisó en el inciso correspondiente a la protección nominal neta (2.5.1.2).

Posteriormente para calcular la tasa de protección efectiva neta, se emplea la misma fórmula que se utiliza para el cálculo de la protección efectiva sin ajuste al tipo de cambio.

Con el ajuste al tipo de cambio se preserva la paridad del poder adquisitivo en términos de la demanda final doméstica, para esto se tiene que procurar que el valor total de esta demanda final doméstica a precios exteriores con el tipo de cambio ajustado, iguale el valor del mismo concepto a precios interiores, que es semejante a decir " que para que se preserve la paridad del poder adquisitivo $1 + Q$ tiene que ser igual al cociente del valor a precios interiores de la parte comerciable de la demanda final doméstica, entre el valor a precios exteriores, es decir, Q es la medida ponderada de las tasas nominales no netas de los

comerciables al ponderar con la demanda final doméstica a precios exteriores." 39

Por último, la puesta en marcha del proteccionismo en los países desarrollados van ha reflejar los mecanismos, que van a regular el comercio internacional con los países subdesarrollados, a través de organismos de comercio internacional, tales mecanismos son, la no discriminación, el multilateralismo y la libertad de comercio, que han sido sustituidos por condicionamientos bilaterales, por múltiples prácticas comerciales restrictivas, con las cuales se obtiene ventaja del débil poder de negociación de los países en desarrollo, y por consiguiente se da origen a condiciones que favorecen los intereses a corto plazo de los países desarrollados importadores.

El ingreso al Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (G.A.T.T.), la reducción de las tasas arancelarias y la gradual eliminación de los permisos previos de importación y de los precios oficiales, han sido los pasos más importantes en el proceso de revertir las políticas proteccionistas, en lo que consierne a la década de 1980.

Este proceso, va en función de la relación existente entre la política proteccionista y la industrial, relación que consiste en el empleo por parte de la política proteccionista de instrumentos en una forma poco confusa no coordinada que ha contribuido al cumplimiento de los objetivos de la política industrial (mejoramiento de la

39 Balassa Bela, op cit., pág 316.

balanza comercial, aumento en los niveles de ocupación y de ingreso). Sin embargo, la complejidad del sistema de protección existente, se tradujo en una elevación de costos ocultos y en la falta de la productividad y competitividad, como instrumento para el éxito del sector industrial, al margen de la competencia internacional con un mercado limitado por la producción de bienes muy costosos de baja calidad y reducida producción.

Por su parte, la política de comercio exterior se finca en la acción armónica de la racionalización de la protección, el fomento de las exportaciones, la integración y desarrollo de las franjas fronterizas y las negociaciones comerciales internacionales para lograr una inserción eficiente de la producción nacional en las corrientes del intercambio mundial y propiciar un desarrollo económico más notable.

Fue eminente, que a partir de la segunda mitad de 1985, el gobierno decidió acelerar los procesos de liberación del comercio exterior y de racionalización de la protección, a fin, de promover las exportaciones de productos no petroleros.

CAPITULO III. ANTECEDENTES Y EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO

3-1 Antecedentes de la Industria Automotriz en México

Sin lugar a dudas, la industria automotriz en México, ha sido una de las más dinámicas que ha contribuido al desarrollo industrial y al crecimiento económico del país; su importancia reside al funcionar por una parte, como abastecedora de vehículos automotores que son importantes en toda economía, ya sea para el transporte de materias primas y productos de los centros de producción hacia los centros de consumo, así como para el transporte de pasajeros hacia su fuente de trabajo. Considerada inicialmente como una de las industrias fundamentales del proceso de sustitución de importaciones, actualmente es considerada como una de las industrias más modernas de punta, que ha sido líder del patrón de industrialización, además de convertirse en "el eje del proceso de acumulación en la fase de auge del ciclo económico" 40

Los orígenes de la industria automotriz en México se encuentran ligados con el desenvolvimiento del capital internacional, pues se tiene, que entre las industrias que se desarrollaron durante la fase imperialista del capitalismo destaca la industria automotriz y las grandes empresas que en esa actividad se desarrollieron.

40 Perzabal Carlos, "Acumulación de Capital e Industrialización Compleja en México", siglo XXI, México, 1982, pág 12.

La industria automotriz en México surgió con alto grado de concentración de capital con un desenvolvimiento que estuvo caracterizado por "patrones de expansión internacional" de las grandes empresas automotrices extranjeras.

La industria automotriz nacional nació en el año de 1925, cuando se estableció la planta ensambladora Ford Motors Company, lo que dió inicio a la construcción de automoviles en México, con piezas y partes producidas en el exterior; la capacidad de producción de autos para ese entonces era muy reducida en el país.

Sin embargo, durante la segunda guerra mundial, la industria automotriz norteamericana sufrió una reestructuración parcial de su producción, orientandose hacia la industria militar, lo que trajo como consecuencia que se interrumpiera en gran medida el suministro de componentes para el ensamble de vehiculos de México. Esta situación trajo como consecuencia la necesidad de fabricar internamente algunos componentes, sentandose las bases para el desarrollo posterior de la industria automotriz auxiliar.

Para el periodo de 1926 a 1947 se instalaron las primeras líneas de montaje en el país, se inició así el ensamblado de autos con piezas de importación, las cuales empezaron a incrementarse sin restricciones con el apoyo del gobierno de México, es decir, que no se implantaron restricciones cuantitativas a la importación de vehiculos o autopartes, tampoco se impusieron contratos de precios, ni requerimientos sobre los programas de producción de las armadoras.

Durante la década de los 30's empezaron a proliferar marcas y modelos de automoviles de la General Motors, que se estableció en 1935, ensamblando modelos: Opel, Chevrolet, Pontiac, Oldsmobile, Buik y Cadillac; así como las fábricas Automex que se dedicaron a ensamblar modelos Plymouth y De Soto así como camiones Dodge y Fargo.

Al final de los años cuarenta el número de plantas ensambladoras aumentó a 12, surgiendo nuevas empresas como: Automotriz de México (1941); constructora de carros Hudson y Renault; Automotriz Lozano (1941); Internacional Harvester de México (1944); Equipos Automotrices (1945); Armadora Mexicana (1945); Automoviles Ingleses (1946); Automoviles Morris, M.G. y Willlys Mexicana (1946).

Hasta el año de 1948, se permitió la importación libre de vehiculos ensamblados en el exterior, los cuales abastecían el mercado conjuntamente con las ensambladoras que se localizaban en el país; posteriormente, con la creciente demanda automotriz, los vehiculos importados comenzaron a representar una considerable salida de divisas, además de inhibir el desarrollo de las ensambladoras locales. Por tanto, en el año de 1948, el Estado sometió al régimen de permiso previo de importación a los automoviles y al mismo tiempo, introdujo el control de unidades ensambladas e importadas mediante el mecanismo de cuotas.

Entre 1948 y 1956 se empiezan a multiplicar las empresas ensambladoras de marcas y modelos con una producción de autopartes muy reducida. A partir de 1960 y hasta 1972, la industria ensambladora de autos se convirtió en una de las más importantes y dinámicas de la economía mexicana, pues

comenzó a fabricar diversas autopartes, tales como, radiadores, bujías, pistones, amortiguadores, baterías, llantas e incluso automoviles.

Para el año de 1960, existían ya 19 empresas automotrices terminales, de ellas 12 eran ensambladoras de automoviles, 4 de camiones, 7 de tractocamiones y 2 de autobuses integrales. En ese mismo año había cerca de 20 empresas dedicadas a la importación de unidades terminadas.

Sin embargo, la política de industrialización vía sustitución de importaciones, a nivel nacional encontró sus límites a mediados de 1970, con el agotamiento de las fuentes de acumulación; esta recesión industrial fue acompañada por la descapitalización, la profundización de la crisis agrícola y el crecimiento del déficit presupuestal, lo que con el tiempo provocaría un mayor déficit en la balanza comercial, incremento en el endeudamiento externo y el agravamiento del proceso inflacionario.

Ciertas ramas y sectores clave del aparato productivo mexicano ya presentaban indicios de agotamiento durante este periodo, tal es el caso de la producción de aparatos eléctricos, químicos y de transporte. Por su parte la industria automotriz, una de las ramas en la que se seguía sosteniendo el proceso de sustitución de importaciones, empezó a elevar los coeficientes de importación con un incremento en el monto de inversión y una reducción en el abastecimiento al mercado interno, de esta forma, "en la fase depresiva del ciclo económico, las industrias del sector productor de bienes de producción, se contraen y son el factor dirigente en la reanimación del ciclo económico,

pero por su bajo nivel de sustitución de importaciones y su alta relación importación-demanda interna, requieren de importación de bienes de capital y de intermedios que precipitan los desequilibrios en cuentas externas". 41

Definitivamente las transformaciones presentadas en esta industria fueron impulsadas por los decretos de la integración de la industria, decretos que a través de disposiciones oficiales tenían reglamentada la producción y venta de automoviles y camiones; como es el caso del Decreto de 1962, en el que se estableció que la integración nacional representaría el 60% del costo directo de producción de los vehículos armados en México, que consiste en la suma de materias primas y componentes, combustibles y materiales auxiliares, energía utilizada, mano de obra directa y sus prestaciones, y depreciación de maquinaria y equipo; esta integración debía de alcanzarse con la fabricación en el país de motores y conjuntos mecánicos, como la transmisión o caja de velocidades mecánica; el conjunto de plato y disco opresor de embrague, ejes con mecanismo diferencial; frenos y tambores, así como la incorporación de otros componentes de producción nacional. Así la industria nació con este Decreto como un sector manufacturero importante, mientras que el 40% restante debería de ser importado; con esto, "la carga de la creación de una industria proveedora de partes recayó en gran medida en empresas de la industria terminal, la mayoría de las cuales eran subsidiarias de empresas transnacionales." 42

41. Ibid, pág 62.

42. Camarena Lorhs, M., "La Industria Automotriz en México", UNAM, México, 1980. pág 4.

Con este Decreto se autorizaron e instalaron 9 plantas productoras de automoviles y camiones, a cada una de las cuales se les asignó una cuota básica de producción, es decir, un volumen determinado de vehiculos a producir para garantizar su operación económica.

De esta forma el gobierno autorizó un número excesivo de plantas terminales con gran variedad de tipos y modelos de vehiculos. Las plantas terminales de la industria automotriz tienen libertad para importar cualquier componente aunque del mismo haya producción nacional, siempre que el total de lo importado no exceda al 40% del costo directo de producción.

Sin embargo, esta forma de calcular la integración es inadecuada para medir el ahorro de divisas, pues se toma como contenido nacional el costo de producción en México, que es muy elevado, a mayor ineficiencia en la producción local, mayor integración aparente pero no real; por tanto, el requisito del 60% de integración nacional en la producción de automoviles y camiones, en la práctica significa un contenido nacional a precios internacionales muy bajos. En la mayoría de los casos el grado de integración era consecuencia de una mayor ineficiencia, a medida que los costos de mano de obra, energía e insumos nacionales fueran más altos, el grado de integración aumentaba, esta situación incentivaba a los empresarios a aumentar sus costos, y así cumplir con el requisito legal, la repercusión que tenia sobre los precios era evidente; en el Decreto de 1977 para el Fomento de la Industria Automotriz se cambió la fórmula; se substituyó la de costo

directo por la de costo-partes y se cambió la medición a nivel de empresa por la medición por modelo.

Según este decreto, el grado de integración nacional (GIN) se obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{GIN} = (1 - \text{VMM} / \text{VTP}) (100)$$

Donde:

VMM = Valor del material importado usado en la fabricación de cada modelo.

VTP = Valor total de las partes que integran la unidad típica.

Los valores a que se refieren las fracciones se expresan a precios del país de origen, convertidos a moneda nacional por el tipo de cambio vigente a la fecha de aprobación del modelo correspondiente. Así de esta forma, se evita que, como consecuencia de una devaluación, los grados de integración bajen considerablemente.

El VTP nunca podrá ser mayor al 70% del precio al público de la unidad básica de cada modelo en el país de origen. Para fines de estimación del GIN, las compras realizadas en el extranjero de partes y componentes, se justifican siempre y cuando haya problemas de abastecimiento de la industria de autopartes.

La integración nacional de la industria terminal por empresa, es calculada en base a los montos de extracuotas de producción por incrementos de integración nacional.

El premio de extracuota de producción consiste en lo siguiente: por cada punto porcentual de integración nacional por arriba del 60%, se recibe una cuota de producción de

**COEFICIENTE DE IMPORTACION (C.I.) A OFERTA GLOBAL EN
LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL (1970-1981)**

Año	Coefficiente de importación	Año	Coefficiente de importación
1970	16.9%	1976	7.4%
1971	13.6	1977	7.5
1972	10.2	1978	7.8
1973	12.4	1979	6.5
1974	16.2	1980	6.8
1975	13.2	1981	6.8

Fuente: Sosa Sergio, "La Industria Automotriz de México", Economía Informa, UNAM, abril 1986, núm 139, pág 13.

GRADOS DE INTEGRACION NACIONAL DE LA INDUSTRIA TERMINAL (1967-1973)

(Porcentaje sobre costo directo de producción)

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Chrysler México	63.5	62.6	62.0	61.8	62.0	62.0	61.0
Ford Motors	64.0	68.5	63.5	62.5	65.0	65.0	64.5
General Motors	65.0	66.0	67.0	67.0	67.0	70.0	66.0
International Harvester	-	-	-	-	60.5	-	61.0
Nissan Mexicana	66.5	72.8	70.5	70.0	78.5	69.5	68.5
Vehículos Automotores	-	62.0	61.0	68.0	61.0	61.5	64.0
Volkswagen	64.0	71.5	67.0	62.0	62.5	62.0	62.0
Diesel Nacional	-	64.0	61.5	61.0	66.0	64.0	62.0

Fuente: Vazquez Tercero, H., "Una Década de Política sobre la Industria Automotriz"
Ensayos Etnos, México, 1975, pág 38

550, 600, 550 unidades, y así sucesivamente se agregan 50 unidades por cada punto hasta llegar al 70% de integración en que se reciben 1000 unidades por punto y un total acumulado de 7750 unidades.

La integración nacional global de la industria no ha mostrado tendencia al aumento; ha permanecido estable alrededor del 64%. Por otro lado, como se observa en el cuadro [C-1], las integraciones más altas las tienen General Motors de México y Nissan Mexicana, como una forma para aumentar sus cuotas de producción. La Volkswagen de México bajó su integración de un 71.5% en 1968 a un 62% en 1973, debido probablemente a que los nuevos modelos de automoviles y motores que se han introducido en años recientes tienen un menor contenido nacional, y también al incremento del costo de su material de importación por la revaluación del marco y la inflación en Alemania.

Ahora bien, como la integración nacional se mide o calcula por planta terminal y no por modelos de vehiculos, es más fácil lograr mayor integración mientras en la mezcla de vehiculos los camiones poseen más importancia relativa, debido a que el contenido nacional de los camiones es superior que la de los automoviles. En forma particular hay líneas y modelos de automoviles cuya integración nacional está muy por abajo del 60% y en algunos casos no llega a un 35% (autos de lujo y deportivos). Aquí el ahorro efectivo de divisas es insignificante.

En 1974 la industria terminal automotriz tuvo problemas de abastecimiento de algunos materiales nacionales (acero,

plásticos, fundición y llantas), lo que ocasionó importaciones de emergencia.

En la industria terminal el coeficiente de importación que nos indica la sustitución de importaciones que ocurre cuando declina la participación de las importaciones a la oferta total; se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$m_i = \frac{M_i}{M_i + Q_i} + \frac{M_i}{S_i}$$

Donde:

M_i = Importaciones del bien i ; es decir, importaciones competitivas con la industria i .

Q_i = Producto bruto doméstico en la industria i .

S_i = Oferta total del producto de la industria i .

Por lo tanto, en la industria terminal, el coeficiente de importación a oferta total en términos porcentuales, se mantuvo estable hasta mediados de 1970, pues el coeficiente de importación en 1970 fue del 16.9%, disminuyendo al 7.4% en 1976, hasta llegar al 6.5% en 1981, como se muestra en el cuadro [C-2].

Por parte de la industria de autopartes, cuyas cifras aparecen en el cuadro [C-3], el coeficiente de importaciones a oferta total fue más pronunciado su porcentaje, pues de 1970 a 1973 tuvo un comportamiento estable al pasar de 56.8% al 51.6%, pero entre 1974 y 1975 el coeficiente de importación se incrementó de un 62.2% a 64.7%; a partir de 1976 el coeficiente de importación empezó a declinar gradualmente hasta llegar al 38.2% en 1981.

Como anteriormente se mencionó, con la reversión del programa de la industria manufacturera en la década de 1970,

**COEFICIENTE DE IMPORTACION A OFERTA GLOBAL EN
INDUSTRIA DE AUTOPARTES. (1970-1981)**

Año	Coefficiente de importaciones	Año	Coefficiente de importaciones
1970	56.8%	1976	62.9
1971	58.4	1977	68.8
1972	62.8	1978	62.2
1973	51.8	1979	36.0
1974	62.2	1980	36.7
1975	64.7	1981	58.2

Fuente: Sosa Sergio, "La Industria Automotriz de México", Economía Informa, UNAM, abril 1988, núm 139, pág 14

el coeficiente de importación de la industria terminal disminuyó; y no obstante, las condiciones prevalecientes de la economía nacional, el sostenido proceso de sustitución en la industria terminal, tuvo efectos de gran importancia en el crecimiento de la producción interna de autos, es por ello que, "debido a su plausible proceso sustitutivo, el peso de esa industria en la economía nacional resulta relevante. De acuerdo con la matriz de insumo-producto de México, en 1975 el valor agregado total generado por la industria terminal de 59,669 millones de pesos era superior al obtenido por el 63.3% de las 49 ramas manufactureras existentes en el país." 43

En términos generales la industria automovilística tiene un comportamiento cíclico en el que los auges son seguidos por caídas importantes. Durante los años sesentas se inició el despegue de esta actividad, cuyo eje fue el apoyo estatal, una política económica proteccionista y el uso de capital y tecnología proveniente del exterior. Es por ello que en esta década se reitera que es un sector en el que se ven reflejados los esfuerzos gubernamentales en sustituir importaciones, para posteriormente promover sus exportaciones. Es importante señalar, que dentro de la consolidación de la industria automotriz en México, las empresas transnacionales han contribuido en gran medida y en menor grado las empresas estatales y nacionales.

Bajo las nuevas pautas de integración de la industria automotriz se dió origen a una industria que se

43. Vázquez Tercero, H., "Una Década de Política sobre la Industria Automotriz: Bases para una Nueva Política", Ensayos Tecnos, México, 1975, pág 135.

**MONTO DE INVERSIONES Y PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ 1980-1987**

Año	Inversiones	Personal ocupado
1980	86,788	138 320
1981	147,555	152 550
1982	440,245	143 523
1983	710,667	144 392
1984	1,269,813	139 458
1985	1,767,086	111 387
1986	3,639,798	110 689
1987	8,922,567	114 691

Nota: Las inversiones son cuantificadas en millones de pesos.

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, "La Industria Automotriz de México en cifras", 1988, México, pág. 170

caracterizara por ser una de las más dinámicas del país, tanto por el crecimiento de su capital invertido como por el incremento en el valor de la producción, por el número de establecimientos y a su vez por el total del personal ocupado a partir de la década de los 70's.

El cuadro número [C-4] muestra algunos aspectos económicos que describen la importancia de esta industria, caracterizada por una expansión de la producción automotriz reflejada por el rendimiento del capital invertido y de un nivel elevado de personal ocupado.

La industria ha concentrado inversiones ascendentes con tasas de crecimiento que fluctúan entre el 30% y 60% aproximadamente de un año a otro; como se observa en el cuadro [C-4], 1980 inició con inversiones de 95.8 millones de pesos, hasta incrementarse gradualmente el monto de inversiones a 8.9 billones de pesos.

Este incremento de las inversiones ha fomentado la creación de un número considerable de nuevos empleos, tanto en esta industria como en las diversas actividades con las que se encuentra vinculada. En 1980 esta industria ocupaba a 138,320 personas, número que ha crecido considerablemente hasta alcanzar 147,655 personas para 1990.

En forma más específica, es decir, considerando los segmentos como es la de autopartes y la terminal, el personal ocupado entre 1977 y 1981 ha aumentado gradualmente, como se observa en el cuadro [C-5] la industria de autopartes ha sido una actividad relativamente más intensiva en mano de obra que la industria terminal y por lo tanto, en la generación de empleo ha sido

PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 1977-1981

ASO	TOTAL	TASA DE CRECIMIENTO (%)	INDUSTRIA TERMINAL (%)	INDUSTRIA DE AUTOPARTES (%)
1977	90 700		38 800	50 900
1978	106 880	18.9	47 820 20.1	61 010 19.8
1979	119 000	9.8	50 530 6.6	68 470 12.2
1980	138 320	16.2	57 970 14.7	80 850 17.3
1981	158 850	14.8	67 840 17.0	90 710 12.9
Tasa de crecimiento medio anual:				
	15.0		14.3	15.5

Fuente: Secretaría de Programación y Presupuesto, "Análisis y Expectativas de la Industria Automotriz en México", México, 1987, pág 38

mayoritaria, ya que registró una tasa de crecimiento media anual de 15.5% entre 1977 y 1981, dado que en 1977 registró 50,900 empleos y en 1981 la cifra se elevó a 90,710 empleos, con tasas de crecimiento que oscilan entre 12 y 19% entre un año y otro; a diferencia de la industria terminal que registró el 14.3% como tasa de crecimiento anual promedio con una aportación en 1977 de 39,800 de empleos hasta alcanzar en 1981, 67,840 plazas con tasas de crecimiento año con año que oscilan entre 5.6% y 20.1%. El personal ocupado en la industria automotriz en general, se incrementó de 91 mil a 158,550 plazas con una tasa de crecimiento medio anual del 15%; para 1985 se registraron 111,367 y para 1990 bajó el número de personal ocupado a 147,655.

Otro aspecto que es importante señalar por parte de la industria terminal, es la red de distribuidores, considerada como un conjunto de operaciones comerciales y servicios. El aumento de distribuidores autorizados ha sido paulatino, en el año de 1977 eran 1,171 distribuidores y en 1981 fueron 1,231, representando un crecimiento anual del 5.1% aproximadamente, durante la década de los ochentas se incrementó el número de distribuidores, pues en 1985 se registró 1 735 y para 1990 fueron 1 766 distribuidores. Por ende, el aumento o la constancia del número de distribuidores produjo un incremento en el personal ocupado y en las unidades vendidas.

3. 2 Evolución y Desarrollo de la Industria Automotriz en México

En el punto anterior, se hizo mención de la gran importancia que posee la industria automotriz, como industria intensiva en capital, tanto a nivel nacional como internacional; a nivel nacional tiene una importancia estratégica en el proceso de expansión de la economía en su conjunto, importancia que se deriva por un lado, de la amplitud de sus encadenamientos productivos, y por otro lado, del papel líder en el crecimiento del Producto Interno Bruto manufacturero.

La industria automotriz adquiere un peso significativo en el sector manufacturero a partir de la segunda mitad de la década de 1970, en el cuadro IC-61, se observa un comportamiento ascendente de 1975 a 1981, con una participación del 6.2% en el PIB manufacturero en 1975 hasta alcanzar en 1981 una participación del 7.1%, posteriormente a 1982 se presentaron altibajos en la participación con fluctuaciones entre el 4 y 6%, hasta que en 1988 registró una recuperación del 6.9% y llegar gradualmente en 1990 al 9.0%

Para lograr un desarrollo en este sector ha sido de vital importancia el apoyo gubernamental y gran participación del capital transnacional. A partir de la década de 1970 las empresas transnacionales han iniciado un proceso de integración mundial de la producción, con una tendencia hacia la diversificación de fuentes de abastecimiento por

**IMPORTANCIA RELATIVA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
EN EL SECTOR MANUFACTURERO
(1970-1990)**

Años	En PIB manufacturero	Años	En PIB manufacturero
1970	4.7%	1985	8.4%
1975	6.2	1986	8.1
1980	6.4	1987	8.5
1981	7.1	1988	8.9
1982	8.0	1989	8.0
1983	4.8	1990	9.0
1984	5.8		

Fuente: Soes Sergio, "La industria automotriz de México",
Economía Informa, UNAM, abril 1988, núm 139, pág 11.

todo el mundo, con ello se trata de lanzar nuevos productos mundiales, especialmente en países subdesarrollados; esto es, se han planteado nuevos desafíos que se reflejan en cambios en los patrones de abastecimiento de partes como en la localización de las plantas industriales. De ahí que actualmente que el éxito que han logrado las industrias automovilísticas se debe a que han sabido "expandir sus mercados en los países desarrollados y en desarrollo, han aprovechado las economías de escala que facilitan el desarrollo de cambios innovadores en sus productos." 44

A nivel mundial la industria automotriz ha experimentado una gran transformación, en este sentido, los mercados norteamericanos y europeos han llegado a su madurez y por ende se han irradiado de este desarrollo los países subdesarrollados, al fabricar autos de igual conformación, tanto a nivel nacional como internacional, "tal integración mundial de las fuentes de producción borra la distinción existente entre la producción nacional y extranjera y vuelve particularmente decisivas las economías de escala." 45

La industria automotriz en México, cumple con los requerimientos de integración mundial, pues se enfrenta al reto de transitar de un sistema de producción en masa a uno de producción esbelta, y de regionalizar el abastecimiento y la producción para satisfacer el mercado mundial; la nueva estrategia industrial se apoya en la mayor capacitación especializada de los trabajadores, en una variedad más

44. B. Cohen, R., "La Reorganización Internacional de la Producción en la Industria Automotriz", en el Trimestre Económico, vol 2, México, 1981, pág 392.

45. Ibid, pág 392.

amplia de productos, la fragmentación del mercado, en la competencia con base en la calidad en vez del precio, y la adopción del sistema de abastecimiento que consiste en cubrir la demanda tanto nacional como internacional. Con respecto a la regionalización de la producción, es necesario que las plantas abastecedoras de la industria terminal se ubiquen próximos a los centros de producción localizados cerca de los centros de mercado.

Como se observa en el cuadro [C-7], el establecimiento de las plantas de la industria terminal se encuentran localizadas en aquellas ciudades que poseen un desarrollo económico alto, esto es, que son ciudades que contribuyen en forma trascendental al incremento del PIB nacional.

Ahora bien, por lo que se refiere al comportamiento de la demanda, es importante señalar que la estructura de la industria automotriz se divide en dos agrupaciones, la primera la conforman los automoviles de pasajeros, camiones, tractocamiones y camiones integrales; a su vez los automoviles de pasajeros se dividen en 4 categorías: populares, compactos, de lujo y deportivos mientras que la segunda agrupación la conforman los camiones pesados de 9,000 - 13,500 kg de P.B.V., (peso bruto vehicular) tractocamiones y autobuses integrales.

Con respecto a la industria terminal se asegura que satisface casi el 100% del mercado nacional, salvo que existe muy pocas importaciones de automoviles y camiones que son autorizadas para cubrir la demanda de la zona fronteriza norte. Este mercado "fronterizo", representa un potencial del 5% del mercado nacional total, que bien podría cubrirse

**LOCALIZACION DE LAS PLANTAS DE LA INDUSTRIA TERMINAL
AUTOMOTRIZ EN MEXICO.**

	Vehículos Producidos	Localización de las plantas Motores	Localización de las plantas Ensamble
Chrysler de México	AC, AL, CC CL, CP	Toluca	Toluca D.F.
Ford Motors	AC, AL, CC CL, CP	Cuautitlán	Cuautitlán D.F.
General M	AC, AS, AL CC, CL, CP	Toluca	D.F.
Nissan	AP, CC, CL	Tejapa	Tejapa
International Harvester	CP	Saltijo	Saltijo
Volkswagen	AP, CC	Puebla	Puebla
Diesel Nacional	AP, CC, CP TC, AI	Ciudad Sahagún	Ciudad Sahagún
Kenworth	TC		Mexicali
Mexicana de Autobuses	AI		D.F.
Trailers de Monterrey	TC, AI		Monterrey
AP• automóviles populares;		CP• camiones pesados	
AC• automóviles compactos		TC• tractocamiones	
AL• automóviles lujo y deportivos		AI• autobuses integrales	
CC• camiones comerciales hasta 2 727 kg de P.B.V.		CL• camiones ligeros, de 2 727 a 4535 kg de P.B.V.	

Fuente: Vazquez Terceiro, "Una década de política sobre la industria automotriz" Ensayos Etnos, México, 1976, pág 17.

con una producción nacional, pero que dadas sus condiciones geográficas el gobierno ha estimado conveniente el permitir que se abastezca parcialmente con importaciones.

El mercado nacional de la industria automotriz ha experimentado un rápido crecimiento a lo largo de la década de los 80's, como se observa en el cuadro [C-8]. Dentro de la clasificación por categoría de la venta de automoviles es relevante el aumento sostenido en las ventas de los autos populares con respecto a las demás categorías como la de los compactos, los de lujo y deportivos.

Las ventas de los autos populares a partir de 1980 empezaron con un repunte sostenido del 53.31% para pasar hacia 1982 al 62.74% y en 1983 alcanzar casi un 65% en ventas, posteriormente a 1983 bajaron al 35.94% y gradualmente fueron aumentando hasta que en 1990 mantuvieron una estabilidad del 60.57%.

La categoría que le sigue a la de los populares es la de los compactos con respecto a sus ventas, pues estas son estables y en promedio sus ventas son del 28.49% en términos generales. En menor medida se encuentran las categorías de automoviles de lujo y deportivos, pues registran porcentajes bajos en ventas. La categoría de los de lujo experimentó a partir de 1986 una baja considerable, pues en 1983 tuvo un porcentaje del 10.28%, mientras que en 1986 registró el 7.20%, hasta alcanzar en 1990 una baja más severa del 5.54%.

En tanto que los autos deportivos, debido a su mayor número de piezas de importación o de su importación total, registró porcentajes mínimos en ventas entre 1980 y 1983, ya que su precio se eleva por arriba de los demás tipos de

VENTA ANUAL DE AUTOMOVILES POR CATEGORIAS

(1980 - 1988)

CATEGORIAS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Populares	59.8	52.8	62.7	64.9	61.1	65.9	58.1	60.2	52.3
Compactos	32.6	32.1	27.4	20.5	26.4	30.5	31.8	29.3	37.5
De lujo	10.0	10.9	7.0	10.2	8.6	9.7	7.2	8.5	6.1
Deportivos	4.1	2.9	2.8	4.6	3.8	3.7	2.7	1.7	1.8

*Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz,
Boletín 289, enero, 1990, pág 13.*

autos. En 1980 y 1983 estos registrarón los porcentajes mayores de 4.16 y 4.68% respectivamente, para que en 1986 bajaran al 2.70% hasta llegar a 1989 y 1990 solamente con el 1.3% y 1.5% respectivamente en ventas.

Con relación a las ventas llevadas a cabo por las diferentes empresas existentes en el mercado nacional, se observa en el cuadro [C-9], un liderazgo de la Volkswagen con un comportamiento ascendente en sus ventas en 1986, al obtener el 34.2% del total de ventas, mientras que en 1988 y 1989 cayeron minimamente a un 25.6% y 28.1% respectivamente, sin embargo, estas caídas mínimas no fueron trascendentales en sus ventas, pues en 1990 tuvo un repunte del 38.2% por arriba de las demás empresas.

Enseguida se coloca la empresa Nissan de México, también con un comportamiento constante, al registrar en 1986 cerca del 27% en ventas internas, incrementando sus ventas en 1987 en un 31.8%; posteriormente desde 1988 a 1990 se produjo una sensible disminución en el nivel de ventas, al pasar del 28.7% al 22.8%.

En tercer lugar se ubicó Chrysler de México, con porcentajes aceptables aunque no comparables con las dos empresas anteriores, y esto se debe al mayor costo de sus unidades producidas, que a diferencia de los autos populares fabricados por las dos empresas antes mencionadas, son menos accesibles en precio al consumidor final. Las ventas de Chrysler fueron en 1986 del 17.21%, en 1987 se redujeron al 15.2% y en 1988 volvieron a incrementarse al 23.2%, hasta que en 1990 bajaron al 14.9%. De forma similar se encuentra la empresa Ford Motor Company con relación a sus ventas.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS VENTAS DE AUTOMOVILES
POR EMPRESA (1986-1990)**

	1986	1987	1988	1989	1990
Crysler de México	17.3%	15.22%	22.16%	20.74%	14.8%
Huacajil Mexicana	2.46	0.01	-	-	-
Ford Motors	12.14	10.7%	15.28	17.41	14.9
General Motors	7.1	9.4	7.8	6.3	6.2
Nissan Mexicana	28.0	31.8	28.7	25.5	22.8
Volkswagen México	34.2	32.0	28.0	28.1	28.2

Fuente: INEGI, "La Industria Automotriz en México", México, 1992, pág 39.

pues estas presentaron altibajos, ya que en 1986 sus ventas representaron el 12.14%, en 1987 el 10.7%, en 1988 y 1989 volvieron a subir al 15.23% y 17.14% respectivamente, hasta que disminuyeron al 14.9% en 1990. La empresa que menos figura en las ventas es General Motors, con porcentajes menores al 10%, aunque con cierta estabilidad y constancia. Por su parte, la empresa Renault de México, que hasta 1986 solo representó el 2.4% de la venta de autos totales no volvió a figurar, pues cerró operaciones posteriormente a ese año.

En términos generales, durante este periodo la demanda de vehículos fue impulsada por una relativa estabilidad de precios, diversas opciones de financiamiento (creadas por las concesionarias e instituciones bancarias), la innovación de una gran variedad de modelos y principalmente de la salida al mercado del auto popular, la renovación del parque vehicular y en gran medida del mejoramiento de las condiciones económicas de México.

Por lo que se refiere a los niveles de camiones por parte de las empresas: Volkswagen y Nissan, estas son bajas en comparación con el volumen de unidades vendidas de automoviles; pues como sabemos estas empresas se abocan a la producción de autos compactos y populares, sin embargo, las ventas de camiones de estas no son tan desfavorables en comparación con aquellas empresas dedicadas exclusivamente a la producción de camiones, como es el caso de DINA, FAMSA, Trailers de Monterrey, que no llegaron ni al 10% en sus ventas.

Por otro lado, es importante destacar que las empresas cuyo volumen de ventas de autos no es tan elevado, tales como la General Motors, Ford y Chrysler, en la venta de camiones si son superiores sus niveles. Por ejemplo, G.M. se distingue por haber alcanzado el liderazgo en el mercado de camiones desde 1983, ya que obtuvo un comportamiento ascendente al lograr que sus ventas crecieran del 20% a casi un 30% en 1987, hasta que en 1990 registró el 31.8%. Posteriormente sigue Ford y Chrysler con un promedio del 23% y 20% respectivamente de 1983 a 1990.

Con relación al sector de tractocamiones el primer lugar en ventas le corresponde a Kenwort Mexicana con un porcentaje por arriba del 50% en ventas durante el periodo que va de 1986 a 1990, posteriormente figura DINA con ventas sostenidas mayores del 20% en tractocamiones, mientras que en la venta de autobuses integrales ocupa un lugar relevante casi único, ya que tuvo ventas muy favorables en 1988 y 1989 del 96.86% y 100% respectivamente. Por lo que concierne a Mexicana de Autobuses sus porcentajes en ventas fueron aceptables hasta que en 1988 tuvo una caída muy fuerte al llegar al 3.3% y en 1989 dejó de producir, pero en 1990 volvió a tener un porcentaje en ventas del 35.4%.

Por otro lado, al existir un incremento en las ventas de la industria es necesario que las unidades producidas sean las suficientes para cubrir el mercado.

Evidentemente, la producción de automoviles tiene más dinamismo que la producción de camiones, tractocamiones y autobuses integrales, esta dinámica se observa en la estructura porcentual de la producción de vehiculos por

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PRODUCCION DE VEHICULOS
POR SEGMENTO (1978-1990)**

CONCEPTO	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
AUTOMOVILES	69.1	69.0	61.0	59.9	62.9	72.9	86.3	84.7	81.1	79.1	81.7	80.7	83.7
CAMIONES	30.9	30.8	38.4	38.6	36.4	27.1	13.8	13.9	18.0	20.4	17.4	19.3	16.2
TRACTO- CAMIONES	0.00	0.00	1.30	1.38	0.70	0.20	0.00	0.00	0.47	0.30	0.17	0.10	0.20
AUTOBUSES INTEGRALES	0.00	0.42	0.34	0.24	0.20	0.12	0.21	0.26	0.30	0.05	0.06	0.00	0.71

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, México, varios números.

segmento, ver el cuadro [C-10]. Del año de 1978 a 1979 la producción de automóviles se mantuvo estable con un 63%, al igual que la producción de camiones que mantuvo una estabilidad, pero con un 35% aproximadamente, en tanto que los tractocamiones en 1978, de una producción del 0.55% pasaron al 0.78% en 1979, hasta reducirse gradualmente a un 0.35% en 1987 y en 1990 registrar el 0.28% en ventas de tractocamiones.

En el segmento de los autobuses integrales es notable el rezago de su producción siendo de 0.40% en 1978, manteniendo a la baja hasta llegar al 0.05% en 1987; sin embargo, a partir de 1988 sus ventas se han incrementado muy ligeramente al pasar del 0.65% en 1988 al 0.85% en 1989 y al 0.71% en 1990. En 1980 en el rubro de los automóviles se presenta una baja hasta 1982 al pasar de 61.85 al 63.6% para que en 1983 tenga un repunte del 72.56% y tomar una estabilidad de 1984 a 1990 con un porcentaje promedio del 65% aproximadamente.

Al inicio de este apartado se hizo mención de la importancia de la industria automotriz en el PIB manufacturero, derivado de sus encadenamientos productivos de la industria terminal, tanto hacia atrás como hacia adelante, "en virtud de sus conexiones hacia atrás, la industria automotriz desempeña un papel de arrastre sobre la economía en su conjunto, puede considerarse una rama líder, debido a que sus encadenamientos hacia adelante le permiten aprovechar más proporcionalmente el crecimiento económico global, es una rama ventajosa o dinámica." 46

46. Sosa Sergio, *op.cit.*, pág 13.

La acelerada expansión que ha registrado se asocia a los ritmos en el crecimiento del empleo y la productividad, al elevarse el ritmo del crecimiento del PIB automotriz provoca un cambio en la composición del PIB y del empleo manufacturero globales, en favor de la industria, de otra manera, si el ritmo del crecimiento del PIB automotriz es acelerado, el crecimiento de la productividad promedio del trabajo en la manufactura y en la economía será mayor así como la velocidad de expansión del PIB sectorial y global; a su vez este incremento del PIB global traerá como consecuencia un incremento del ingreso.

Dentro del crecimiento del PIB de la industria automotriz, se observa en el cuadro [C-11], un incremento del 12.8% con respecto a la industria manufacturera que tiene una tasa de crecimiento del PIB de 7.1%; en cuanto a la tasa de crecimiento de la economía nacional esta registró de 1970 a 1980 el 6.6%. Ahora bien con respecto a la tasa de crecimiento del empleo y de la productividad (esta última resulta de la diferencia que hay entre la tasa de crecimiento del PIB y del empleo), la industria automotriz se ubicó en la década de 1970 por encima del promedio de la industria manufacturera y de la economía nacional, al registrar las tres una tasa de crecimiento del empleo del 7.2, 3.4 y 3.9% respectivamente.

Con relación a la tasa de crecimiento de la productividad, la industria automotriz registró el 5.6%, la industria manufacturera el 3.7% y la economía nacional el 2.7%.

El grado de integración nacional de la producción (o de la dependencia de insumos importados) se estimó a través de la

**TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD
DEL TRABAJO (1970-1980)**

	Industria Automotriz	Industria Manufacturera	Economía Nacional
A) Tasa de crecimiento PIB	12.8%	7.1%	6.6%
B) Tasa de crecimiento Empleo	7.2%	3.4%	3.9%
C) Tasa de crecimiento Productividad (A-B)	5.6%	3.7%	2.7%

Fuente: Sosa Sergio, op.cit., pág 13.

relación entre el valor agregado y las importaciones de cada industria. Con los índices de integración (VA/M) de la industria automotriz se indica que las filiales mexicanas desempeñan un papel diferente en el intercambio de partes o de bienes.

La adición a la industria terminal del valor agregado generado por el área de autopartes resulta responsabilidad de la industria terminal, ya que debido a la industria de autopartes, ésta se ha consolidado y desarrollado. Este hecho se debe al proceso de industrialización automotriz, pues se tiene que en la primera etapa, referente al ensamble, se sustituyeron los bienes terminados y en la segunda etapa se profundizó en la sustitución de partes y componentes. Con ello se logró una mayor incidencia del grado de integración nacional de la industria terminal, tanto en el saneamiento de la balanza de pagos como en el proceso sustitutivo de las etapas de producción.

Sin embargo, la política de integración industrial en la rama auxiliar o de autopartes ha registrado consecuencias negativas sobre los costos de producción de la etapa de ensamble. Se considera que la tasa de protección efectiva de la industria auxiliar es mayor del 100%, se infiere que la política de fomento hacia la industria duplica los costos de producción de la rama terminal por concepto de partes o componentes de fabricación nacional. La protección que se le otorga a la industria auxiliar atenta contra las exportaciones de la industria terminal, exportación de automoviles; por lo general el coeficiente de exportaciones resulta más reducido a medida que los procesos de producción

se acercan a la etapa terminal. Esto ocurre en todas las ramas de actividad económica debido al efecto de la cascada del proteccionismo.

Evidentemente, los decretos establecidos han regulado a la industria automotriz, así el gobierno guarda una estrecha relación con las etapas de crecimiento de la industria, pero a su vez, han dejado a un lado a los consumidores, ya que no existe un reglamento que controle los precios de los autos nuevos. Por lo que la existencia de un mercado interno cautivo provocó que en los últimos 4 años el costo de los vehículos automotores aumentará en 1000%.

El motivo de una liberación de precios y de producción de modelos solicitada por los productores fue el estimular la competencia y a su vez influir en los costos, principalmente en los vehículos cuyos componentes de importación son mayores.

El nivel de precios de los autos en México se ubica entre los más elevados a nivel mundial; sin embargo, los camiones y tractocamiones con el alto grado de integración, alcanzaron precios que subieron menos, ya que no son tan sensibles a las variaciones del tipo de cambio y además de que se encuentran bajo control oficial de precios.

3.3 Participación de la Industria Automotriz de México en el Contexto Internacional

La industria automotriz se ha convertido en uno de los indicadores más importantes del comportamiento de la actividad económica mundial, tanto por su peso relativo en

el sector industrial, como por sus múltiples encadenamientos con otros sectores y ramas de las economías industrializadas.

A partir de la segunda mitad de la década de los ochentas, la industria automovilística mexicana logró una mayor incursión en el proceso de globalización, más que ninguna otra rama productiva, integrándose aún más en "la manufactura de componentes de un mismo artículo, e incluso distintas fases de su ensamble, en países diferentes." 47

En los últimos años se ha dado una creciente penetración de compañías asiáticas en el mercado estadounidense, lo cual a provocado una intensa competencia con las compañías norteamericanas, situación que se ha traducido en una disminución de los niveles de ventas y de utilidades para estas últimas; en estas circunstancias, de mantenerse los actuales niveles de producción, podría darse una sobreproducción de vehículos, y por ende, la declinación de las importaciones de automóviles en Estados Unidos; estos dos factores, pueden contribuir para que la industria mexicana se vea afectada por una baja en sus exportaciones hacia Estados Unidos, mismas que representan un gran porcentaje de su mercado total. Sin embargo, hasta el momento las compras de E.U. a México no han dejado de crecer debido a la ventaja de calidad y la productividad de las plantas mexicanas orientadas a la exportación.

La industria automotriz nacional cuenta con un amplio potencial para crecer dentro del proceso de globalización,

47. Banamex, Examen de la situación económica de México, núm 770, enero de 1990, pág 30.

PRODUCCION MUNDIAL DE VEHICULOS AUTOMOTORES**(1980-1990)****(Miles de unidades)**

PAISES	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
JAPON	11,045	11,188	10,732	11,112	11,488	12,271	12,200	12,248	12,708	13,098	13,487
E.U.	8 010	7 948	8 088	8 208	8 988	11 058	11 338	10 838	11 817	10 878	8 778
ALEMANIA	3 878	3 887	4 088	4 178	4 048	4 448	4 587	4 834	4 828	4 882	4 877
FRANCIA	3 378	3 018	3 168	3 338	3 882	3 018	3 198	3 498	3 898	3 828	3 788
ITALIA	1 818	1 484	1 483	1 578	1 881	1 878	1 838	1 813	2 111	2 221	2 181
CANADA	1 274	1 388	1 278	1 924	1 828	1 883	1 884	1 828	1 877	1 884	1 928
MEXICO	488	887	473	388	344	388	341	388	813	847	821

Fuente: INEGI, "La Industria Automotriz en México", México, 1992, pág. 106.

siempre que en un futuro próximo se eliminen gradualmente las barreras comerciales que aún limitan su desarrollo. De acuerdo a un estudio realizado, se señala que en los próximos años los flujos del comercio internacional serán cada vez menos transoceánicos, esto es, entre el Este Asiático, Norteamérica y Europa, y cada vez más "Norte-Sur" dentro de cada uno de los tres grandes mercados automotrices. Esta situación surge de una política estratégica de las principales empresas contendientes, que consiste en establecer plantas en todos los bloques multinacionales, la Comunidad Económica Europea, el mercado común Estados Unidos-Canadá y eventualmente la costa asiática del Pacífico. Solamente operando dentro de cada uno de ellos, las empresas podrán participar de las preferencias comerciales que se otorgan a los países que los conforman.

En el cuadro [C-12] que muestra el volumen de la producción a nivel mundial de vehículos automotores, se observa que México figura dentro del cuadro de países más importantes en la producción de automotores, sin embargo, aún se ubica lejos de los primeros lugares, pues de 1980 a 1982 ocupó el décimo primer lugar en su producción a nivel mundial, el décimo segundo lugar de 1983 a 1985, con un nivel de 285 mil unidades en 1983 y un monto de 398 miles de unidades en 1985; en 1986 y 1987 bajó su producción relativa con respecto a otros países, aunque haya registrado un ligero aumento absoluto de 341 a 395 miles de unidades, ocupando el décimo tercer lugar a nivel mundial. Para 1988 volvió a ocupar el décimo segundo lugar con una producción

513 miles de unidades, lo mismo ocurrió en 1990 con un volumen de producción de 821 miles de unidades.

Para que México pueda ubicarse dentro de estos primeros lugares es necesario un desarrollo más dinámico de esta industria, así como estrategias basadas en la promoción de exportaciones, que conlleve a una mayor productividad, lo cual no se logrará en pocos años; además es necesario superar el volumen de producción de siete países intermedios dentro de los que se encuentra: España, Canada, Italia, Brasil, Reino Unido etc; para acercarse a los 4 grandes productores, que desde siempre han estado en los primeros lugares, me refiero a Japón, E.U., Alemania y Francia.

3.3.1 Nivel de Exportaciones Automovilísticas

En la industria automotriz mexicana se ha venido presentando una transformación, tanto tecnológica como económica, que ha motivado el crecimiento de las exportaciones, pues las ventas automovilísticas al exterior, han sido firmes en cuanto a su crecimiento en los últimos diez años; de ahí que se haya convertido en una de las principales ramas exportadoras del sector industrial.

La exportación de autos comenzó en la década de 1930, con el ensamble de piezas totalmente elaboradas en el exterior; la fabricación nacional de autopartes empezó en los años cuarenta, con el arranque y aplicación de la política de sustitución de importaciones. En los años sesenta las exportaciones fueron lentas, pero no dejaron de expandirse

en forma acentuada. El incremento gradual de las exportaciones automotrices mexicanas, tiene su origen en la concepción de la política industrial automotriz, que consistió en combinar la sustitución de importaciones, con el fomento a la exportación de componentes a mediano plazo hasta que fue promulgado el Decreto de 1972, en el que se señala que las empresas deberán compensar con divisas netas generadas por exportaciones de productos automotrices, el valor de las importaciones de su cuota básica. Así la industria automotriz comenzó a registrar exportaciones a nivel significativo, dado que anteriormente el nivel de exportaciones había registrado un periodo de inestabilidad.

En efecto, el aumento de las ventas de exportación de automóviles, se debe a la política sectorial orientada a la exportación, a la estrategia de reestructuración de las empresas transnacionales y a los cambios en el mercado interno. Los decretos que se referían a la industria automotriz, anteriormente mencionados, representaron un factor que han contribuido en forma determinante a impulsar las exportaciones de dicho sector.

El establecimiento de plantas en el norte del país para la fabricación de motores destinados a la exportación, se debió fundamentalmente a un cambio en la reglamentación sobre la industria: el decreto de 1977 dispuso que el requisito de exportaciones que debían cumplir las empresas armadoras, tendría que efectuarse vendiendo productos automotores y no de otro tipo de bienes, dado que se anticipaba un fuerte crecimiento del mercado de autos en México asociado a la bonanza petrolera y al creciente poder adquisitivo; las tres

empresas norteamericanas que estaban operando en el país resolvieron instalar plantas que les permitieran cumplir con el nuevo requisito.

Las expectativas suponían que los motores no serían competitivos ni en calidad ni en costo con los hechos en otros países, pero la protección comercial del mercado mexicano habría de permitir márgenes de ganancia que compensarían esas desventajas; sin embargo, tales expectativas perdieron fundamento al sobrevivir a la crisis del año 1982, a partir de la cual el esfuerzo requerido para estabilizar la economía se tradujo en una gran disminución del consumo y de la inversión, pública y privada.

En 1983, se emitió un decreto en donde se obligaba a los productores de la industria auxiliar o de autopartes a exportar; el objetivo central de dicho decreto era eliminar el déficit comercial e implantar medidas de liberación, al reducir el contenido nacional para las empresas con un alto índice de exportación, pues el requerimiento de contenido nacional se redujó a un 30%, solo si la empresa exportaba por lo menos 80% de lo producido, y de 56%, si exportaba menos del 80%. Con ello se pretendía inducir a la industria hacia una mayor eficiencia productiva, estimular las exportaciones y por ende, eliminar el déficit comercial de dicha industria. Por otro lado, se desalentó la demanda interna de componentes mexicanos, ya que las empresas de autopartes se enfrentaron a una mayor competencia y a una mayor participación en el mercado interno, mientras que las grandes empresas automotrices, en su afán por reducir el porcentaje de requerimientos de origen nacional en cada

producto, buscaron incrementar gradualmente su productividad para aumentar sus cuotas de exportación.

Este decreto "deja a las empresas en completa libertad para producir cualquier cantidad de líneas de productos y modelos, así como para importar vehículos nuevos según el monto de su superávit comercial. El decreto entraña libertad al mercado nacional tradicionalmente protegido, la liberación las beneficiará debido al más fácil acceso a materias primas y maquinaria de calidad." 48

En la década de los ochentas, las exportaciones de vehículos y motores fueron estimuladas por las estrategias puestas en marcha de la E.T. de origen occidental, pues coincidieron en reestructurar sustancialmente su producción mundial en respuesta al desafío japonés, y seleccionaron a México como plataforma de exportación, dadas las ventajas internas con que este cuenta, tales como los menores costos tanto de materias primas y mano de obra, así como la cercanía con los Estados Unidos.

La mayor parte de las productoras de autos en México son E.T., las cuales se destacan por tener una amplia participación en el comercio internacional; entre las productoras de tractocamiones y autopartes hay empresas de coinversión y de capital nacional, por lo general las exportaciones de las filiales terminales se llevan a cabo por medio de las organizaciones de las E.T. por lo que su política de precios difiere de las ensambladoras independientes. Esto se manifiesta con la diferencia de

48. Mercado Alonso, "Las Exportaciones Automovilísticas de México", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol 41, núm 9, set. 1991, México, pág 847.

precios entre el mercado interno y el externo, es amplia la diferencia en el mismo cuando se trata de autos producidos por las filiales y es casi nula cuando se trata de tractocamiones elaborados por las empresas nacionales y de coinversión; esta diferencia notable se debe en gran parte a los altos impuestos internos para los autos, además de que las filiales bajan el precio, mientras que se logran ahorros impositivos al exportar; las filiales al bajar el precio, las conlleva a obtener un menor margen de utilidad, cuando los pedidos de exportación son grandes.

Las exportaciones de autopartes recaen en las empresas de coinversión con la participación de las E.T., ya sean estadounidenses o europeas que se han instalado en México, una base de plantas de componentes para su aprovisionamiento con altas normas de calidad, bajos costos de producción y entrega oportuna.

Ciertos cambios presentados en el comportamiento de las exportaciones automotrices influyó en el comportamiento del mercado interno. Como se observa en el cuadro [C-13], las exportaciones de unidades de vehículos de motor, durante el periodo de 1978 a 1979 mantuvo un ritmo constante, pues en 1978 fueron exportadas 25,828 unidades de vehículos de motor, cayendo ligeramente en 1983 con 22,456 unidades. La constancia en la demanda interna encuentra su motivo en el auge petrolero y que junto con el uso de la mayor capacidad instalada en México en 1984, promueven un incremento del 49.8% con respecto a 1983 en la venta al exterior de unidades, ya para 1987 se presentó un incremento del 125.1% con respecto a 1986 con la venta al exterior del 163,073

**México: exportaciones automovilísticas
por productos, 1979-1989**

	Vehículos de motor			Motores			Autopartes		
	Unidades	Índice	Crec.(%)	Mill. Dolar.	Índice	Crec.(%)	Mill. Dolar.	Índice	Crec.(%)
1979	24 756	13	- 4.2	50.1	4	- 41.9	244.7	28	34.2
1980	18 246	9	-26.3	29.9	2	- 40.3	265.9	31	8.7
1981	14 428	7	-20.9	60.4	4	102.0	288.0	34	17.7
1982	15 819	8	9.6	212.7	16	262.2	237.9	28	- 7.7
1983	22 456	11	41.2	394.6	29	65.6	250.7	29	5.4
1984	33 635	17	49.8	449.6	33	13.9	451.0	62	79.9
1985	58 423	30	73.7	1039.7	78	131.1	434.3	51	- 3.7
1986	72 429	37	24.0	1152.7	84	10.9	670.7	66	31.3
1987	163 073	63	125.1	1280.9	94	12.0	655.1	76	14.9
1988	173 047	88	6.2	1371.9	100	6.3	658.7	77	0.6
1989	196 999	100	13.9	1366.3	100	- 0.4	669.6	100	30.6

Fuente: " Las exportaciones automovilísticas de México"
en Comercio Exterior, vol. 41, num 9, Méx. Septiembre 1991 pág. 847.

unidades de vehiculos de motor, posteriormente las exportaciones mantienen un crecimiento sostenido con perspectivas a corto plazo de registrar mayores incrementos.

En cuanto al rubro de motores en el lapso de 1978 a 1982, las exportaciones expresadas en millones de dólares, fue en creciente aumento, ya que en 1978 alcanzaron un monto de 86.2 millones de dólares, incrementándose a 212.7 millones de dólares en 1982 con un crecimiento porcentual del 252%. Posteriormente las exportaciones registraron una tendencia creciente y sostenida, al incrementarse de 212.7 a 1,366.3 millones de dólares, durante el periodo que va de 1982 a 1989, con tasas de crecimiento porcentual sostenido en las ventas al exterior entre un año y otro.

En cuanto a las exportaciones de autopartes, en 1977 estas representaron 37.6 millones de dólares y en 1978 registraron 182.3 millones de dólares, lo que significó casi un 37% de crecimiento con respecto a 1977. De 1979 a 1983 las exportaciones registraron un ritmo sostenido al oscilar de 244.7 a 250.7 millones de dólares; a partir de 1984, debido a una mayor integración y competitividad de la industria auxiliar o de autopartes, sus exportaciones han seguido una tendencia con signos de crecimiento.

"Dependiente en 90% del mercado estadounidense y con una tecnología totalmente extranjera, la industria automovilística mexicana (integrada por 5 empresas transnacionales y 2 nacionales), se ha convertido, después del petróleo en líder exportadora de manufacturas." 49

En términos generales la industria automotriz, contemplando las dos ramas que la constituyen, a partir de la segunda mitad de la década de 1980, ha registrado un gran dinamismo dentro del proceso de globalización, reflejado en los incrementos de las exportaciones.

En el cuadro [C-14], podemos observar que de las empresas que han tenido un comportamiento constante y creciente en sus exportaciones, destaca la Volkswagen, quien durante el periodo que va de 1980 a 1984, figuró en el primer lugar en ventas al exterior registrando en 1980, 13,142 unidades vendidas, disminuyendo ligeramente a 15,171 unidades en 1984 y 3,248 en 1985, y a solo 85 unidades en 1987.

Posteriormente se ubica Nissan y Chrysler, la primera empresa registró en 1980 ventas por 4,252 unidades, manteniendo un cierto nivel de exportaciones hasta 1984 que fue de 2,560 unidades; posteriormente a 1985 incrementó sus exportaciones a 6,012 unidades hasta alcanzar en 1987 a 16,107 unidades. Chrysler registró altibajos en sus ventas al exterior, al pasar de 489 unidades en 1980 a 748 en 1982; mostrando una marcada recuperación a partir de 1983, año en que vendió al exterior 2,384 unidades, con un crecimiento del 173.2% con respecto a 1982, hasta alcanzar en 1987 62,811 unidades exportadas.

Otra empresa que hizo su aparición, a partir de 1983, con un buen comportamiento en sus exportaciones fue General Motors, que en 1983 exportó 4 mil unidades, en 1985 vendió al exterior 29,166 unidades, lo que representó el 273.1% de crecimiento con respecto a 1984, hasta alcanzar 32,273 unidades exportadas en 1987. Por su parte la Ford Motor

**EXPORTACION ANUAL DE UNIDADES TERMINADAS
POR MARCAS 1980-1989**

M A R C A S	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
CHRYSLER	489	807	748	2384	8755	18458	43889	82811	50392	67840
DINA	158	--	3	3	100	17	351	25	544	4
FORD	--	--	--	--	--	--	--	51773	66361	39580
FANSA	--	--	50	--	--	--	--	--	--	--
GEN MOT.	--	--	--	4	7897	29486	18872	32272	36506	40376
KENWORTH	--	--	137	238	435	353	327	--	--	1
MASA	48	63	21	--	1	--	--	--	--	--
NISSAN	4252	4370	1103	1107	2560	6012	9124	16107	18871	25139
RENAULT	158	92	55	30	718	871	182	--	--	--
V.A.M.	--	--	4	--	--	--	--	--	--	--
VIC. PAT.	--	--	3	--	--	--	--	--	--	--
VOLKSWAGEN	13142	9298	13895	18890	18171	3248	84	85	473	23066
T EXP.	19 845	14 428	15 818	23468	33035	68423	75429	168073	173147	186889

Fuente: Elaborado por la AMDA, en base a datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.
CUADRO C-14 **127-bis**

Company, también hizo su aparición en las ventas al exterior hasta 1987, al exportar 51,773 unidades. Por lo que respecta a las empresas nacionales como DINA, FAMSA Y MASA, desafortunadamente no figuran en forma relevante en el rubro de exportaciones, sin embargo, aunque su participación es mínima, no han dejado de producir.

Las exportaciones de estas empresas ponen de manifiesto el sistema de trabajo de las transnacionales, que se aprovechan de la mano de obra barata inducidas por los bajos precios de otros insumos nacionales, producto de la crisis económica; de esta forma, las empresas transnacionales han encontrado en nuestro país el lugar indicado para establecer plantas dedicadas a producir autos que se venderán en el extranjero.

En los últimos nueve años, se han establecido siete nuevas plantas cuya producción está destinada en su gran mayoría a la exportación, situación que se debe a la crisis económica de México, al abatir costos de producción y operación, y es atractiva para las transnacionales, pues estas tienen como función controlar totalmente la producción de la actividad industrial, tanto en la industria terminal como en la auxiliar (autopartes).

Sin embargo, la actividad exportadora automotriz enfrenta más obstáculos de origen nacional que del extranjero, obstáculos que giran en torno a las ineficiencias de la industria nacional de insumos y de transporte, así como la deficiente calidad de los productos. Las empresas exportadoras de vehículos, motores y autopartes se topan con problemas de inestabilidad de los precios que por lo general son altos, con escasez y falta de calidad de las materias

primas nacionales; por lo que todos estos factores han influido en los costos y calidad de productos terminados.

3.3.2 Nivel de Importaciones Automotrices

Las importaciones tienen una función importante dentro de la industria automotriz, dada la inexistencia de una tecnología mexicana y de una industria netamente nacional; por lo que paralelamente al fomento de las exportaciones de automóviles o autopartes, se han fomentado las importaciones de otros insumos para ensamblar el producto final destinado al mercado interno.

El notable crecimiento de las importaciones de autopartes fue más evidente a finales de la década de 1960 y principios de 1970, por lo que debido a "la expansión del mercado interno, a las limitaciones técnicas y estratégicas que pesaban sobre las empresas de ensamblado para que incrementaran el contenido nacional de los autos por encima del mínimo legal, dió por resultado un incremento constante en los volúmenes de importación y un déficit creciente en la balanza de pagos de la actividad, por lo cual fue necesario introducir nuevas iniciativas de políticas." 50

Las importaciones realizadas por la industria automotriz que comprende el sector 56 (importación de vehículos automotores) y el sector 57 (importación de carrocerías, motores, partes y accesorios para automóvil), en 1978 fueron de 540.1 millones de dólares, las cuales fueron menores a

50. Kurt Unger, "El Comercio Exterior de las Manufacturas", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 35, núm 5, mayor 1985, México, pág 435.

BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR AUTOMOTRIZ, 1970 - 1990

(miles de dólares)

ANO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	SALDO
1970	256 708	26 388	- 230 320
1977	636 826	253 488	- 385 358
1979	1 426 275	376 822	- 1 049 453
1980	1 903 181	404 372	- 1 498 809
1981	2 518 607	370 337	- 2 148 270
1982	1 231 797	436 846	- 794 951
1983	340 859	664 397	314 538
1986	1 293 454	2 323 655	1 030 201
1987	1 608 524	3 348 912	1 740 388
1988	2 421 068	3 540 256	1 119 218
1989	2 378 355	3 804 427	1 426 072
1990	5 256 488	4 803 757	- 452 731

Fuente: Banco de México, Indicadores económicos.

Comercio exterior, sección internacional, varios números.

las que se registraron de 1979 a 1981; posterior a 1981 las importaciones empezaron a decrecer gradualmente, hasta llegar a 472,959 miles de dólares en 1987; lo cual representó una disminución del -65.79% entre 1979 y 1987.

Durante el periodo que va de 1970 a 1980, uno de los problemas que ha enfrentado la industria automotriz, es su creciente déficit externo, tal como se muestra en el cuadro [C-15], pues las importaciones de la industria automotriz, han estado por arriba de las exportaciones, en 1970 fueron por 256 708 mil dólares hasta alcanzar en 1980 los 2 518 607 mil dólares. A partir de la segunda mitad de la década de los ochentas, las importaciones empezaron a descender, lograndose con ello registrar, a partir de 1986 un superávit comercial de 1 431 072 mil dólares, sin embargo, en 1990 se volvió a caer en un pequeño déficit por - 452 731 mil dólares. Este déficit es de gran peso con respecto al déficit total, es decir el nacional. El déficit comercial automotriz se debió, por un lado, al acelerado crecimiento de la demanda y la producción interna y, por el otro, al insuficiente avance en la producción nacional de componentes.

"La aceleración del deterioro del saldo externo (1976-1981) se tradujo en una elevación de la relación del déficit nominal de la industria respecto al PIB propio. Tal relación resulta de la proporción que, con respecto al producto representa la diferencia entre importaciones y exportaciones $M - X / PIB = M / PIB - X / PIB$, su elevación se puede explicar por una caída del coeficiente de exportaciones X/PIB . Sin embargo, la única posibilidad del aumento de la

proporción del déficit automotriz con respecto a su producción se encuentra en el aumento del coeficiente nominal de importaciones M/PIB." 51

Junto con el crecimiento de la producción automotriz hubo un notable incremento en su déficit comercial, lo que ocasionó una creciente contribución al saldo negativo de la balanza comercial nacional, de 30.1% en 1978 a casi 60% en 1981. En 1982 llevaba un saldo negativo de 728 millones de dólares, que contrasta con el saldo positivo de la balanza comercial nacional, teniendo el sector automotriz una participación del 13.6% en el saldo de la balanza comercial nacional.

En términos generales podemos decir, que si bien las exportaciones se han incrementado, las importaciones también lo han hecho, aunque a un ritmo más lento, por lo que la balanza comercial de la industria lanza resultados superávitarios.

CAPITULO IV. LA POLITICA PROTECCIONISTA Y LA INDUSTRIA
AUTOMOTRIZ EN MEXICO

4.1 Cuantificación del Grado de Protección en la Industria Automotriz

Para obtener la tasa de protección nominal implícita de las ramas de vehículos automotores (56) y de la de autopartes y accesorios para vehículos (57), en comparación con la rama de la agricultura (1), correspondientes a los años de 1980, 1985 y 1990, se empleó la siguiente fórmula:

$$w_j = \frac{P_j^{int} - P_j^{ext}(R)}{P_j^{ext}(R)}$$

En donde:

- w_j = Tasa de protección nominal implícita.
- P_j^{int} = Precio interno del bien.
- P_j^{ext} = Precio del bien expresado en valor externo.
- R = Tipo de cambio vigente.

La protección nominal implícita, basada en los precios internos y externos de los productos de las ramas a considerar, se define como el grado en que los precios internos superan a los externos, diferencia que es ajustada por el tipo de cambio vigente.

Al calcular la protección nominal implícita se careció de los precios internos reales específicos de cada producto y más aún de los internacionales, debido a las diferencias

cualitativas de cada producto y a la falta de algunas cifras disponibles. Es por ello, que decidimos trabajar con el Índice de Precios al Productor (IPP), como una aproximación y para dar una homogeneidad en los precios, tanto en México como de Estados Unidos; se eligió Estados Unidos, debido a que es el país con el cual México realiza un mayor número de transacciones comerciales y con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, estas se incrementarán notoriamente.

Tal como podemos ver en el Anexo (A), para realizar las estimaciones de la protección nominal implícita, fue necesario la obtención de los precios de los bienes producidos por la rama de automóviles y camiones y la de autopartes, motores y accesorios para automóvil a nivel nacional y de Estados Unidos, con ello fue también observable la competitividad en precios de los bienes mexicanos de estas ramas en el mercado externo.

Sin embargo, los resultados obtenidos no son muy confiables debido a la dificultad de la búsqueda de precios, y después de haber agotado toda posibilidad de obtenerlos, tanto a nivel nacional como internacional, ya que no existe un solo precio del bien en ambos mercados.

Tal como podemos ver en el cuadro D-1, el comportamiento que ha presentado la protección nominal implícita entre 1980 a 1990, tanto en la rama 56 así como en la rama 57, ha sido poco significativa, pues como sabemos a partir de 1982 se presentó una profunda crisis económica la cual se vió reflejada en un creciente déficit de la balanza de pagos, así como en una devaluación de un 300% aproximadamente y con

**CALCULO DE LA PROTECCION NOMINAL Y EFECTIVA IMPLICITA
PARA LAS RAMAS 56 Y 57**

	P.N.I. (%)	P.N.I. (%)	P.N.I. (%)
	1980	1985	1990
RAMA [56]	168	192	84
RAMA [57]	180	98	49

	P.E.I. (%)	P.E.I. (%)	P.E.I. (%)
	1980	1985	1990
RAMA [56]	294	149	69
RAMA [57]	222	112	53

PNI - Protección nominal implícita
PNE - Protección efectiva implícita

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, varios números.
 Banco de México, Indicadores Económicos, febrero 1992.
 FMI, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1994

una inflación acumulada del 100%, la cual originó que los precios internos quedaran rezagados con respecto a los externos, de ahí que las tasas de protección nominal empezaran a bajar, así como la rama 56 registrara una tasa del 166% de protección nominal y la rama 57 una tasa del 180%, en comparación a 1985 la rama 56 registró el 102% hasta llegar al 54% en 1990; mientras que la rama 57, en 1985 tuvo una tasa del 98% y en 1990 del 49%.

Hasta 1980 se habla de una protección "tradicional" con tendencia positiva, lo que implica un nivel mayor del precio nacional del sector automotriz con respecto al externo, pero ya para 1985, los niveles de protección nominal para ambas ramas comienzan a bajar ya que después de una devaluación los precios internos convertidos a dólares mediante el nuevo tipo de cambio son más bajos que los anteriores.

En cuanto a las tasas efectivas, ambas ramas registraron un descenso, pues la rama 56 en 1980 obtuvo una tasa de protección efectiva implícita del 294%, en 1985 del 194% y en 1990 del 66% aproximadamente; mientras la rama 57 presentó en 1980 una tasa del 222%, en 1985 del 112% y en 1990 bajó al 53%, como se observa la tendencia en ambas es a la baja superando a las tasas nominales.

En 1980 es mayor la protección efectiva, debido a que el costo de los insumos para la fabricación de un automóvil era mayor, posteriormente el precio de los insumos fueron reduciéndose hasta llegar a un nivel bajo en la protección en 1990, año en que se hizo más latente la casi eliminación

de importaciones por insumos, autopartes y accesorios nacionales.

En términos generales, estas cifras a la baja significan un menor proteccionismo en esta industria, a partir de la segunda década de los 80's a diferencia del periodo en que se llevó a cabo el modelo de sustitución de importaciones, se había desarrollado una industria ineficiente. Por otro lado, había un número excesivo de modelos como resultado de la competencia en el mercado nacional y la prohibición de importar, lo que significó producir volúmenes muy bajos, lo cual impedía lograr economías de escala, aunadas a esta situación, las prácticas proteccionistas hacían del mercado mexicano un mercado de vendedores y, en consecuencia, los productos fabricados en México experimentaban un rezago tecnológico, precios más elevados y baja calidad con respecto a los existentes en el mercado internacional.

La caída de las tasas de protección tanto nominal como efectiva en 1990, se debieron al cambio en la orientación de la política económica del gobierno y al cambio en la estrategia de las empresas, situación que se reflejó en una transformación radical de la estructura de la industria automotriz mexicana, para contribuir a elevar su competitividad internacional. Estas políticas de acción se contemplan dentro del marco de la nueva fase de desarrollo de la industria automotriz mexicana, fase que se caracteriza por una inserción más activa en la industria a nivel mundial. Por lo tanto, las medidas de política comercial se orientaron hacia la promoción de exportaciones, tanto en las empresas terminales como de autopartes; por último, lo que

conlleva este cambio estructural es a un "desmantelamiento" del proteccionismo beneficiando a la economía en general.

4.2 Efectos de la Política Proteccionista en el Sistema de Precios Internos

Es evidente que la política proteccionista surte efectos en la conformación del sistema de precios (esto es, que los precios internos estén por arriba o por debajo de los internacionales), al emplear diversos instrumentos tales como aranceles, permisos previos de importación o algún otro instrumento.

Existen factores que han contribuido a la disminución de los precios internos en la industria automotriz, por abajo de la suma del precio de importación de unidades (de automóviles o camiones) y autopartes más el arancel. Uno de los factores que afectan al sistema de precios es el incremento en la competencia interna en esta industria, contemplando empresas automotrices que están establecidas en México y que en su mayoría son transnacionales.

La industria automotriz ya cuenta con una limitante: la de ajustarse a un sistema competitivo de precios internacionales medidos contra el precio que existe en el país del que se importa, pues el Decreto automotriz, establece que cuando un particular desea importar un vehículo que es producido en México, a un precio menor, incluyendo gastos de importación y traslado, el gobierno así puede otorgar un permiso para la importación del vehículo a tratar.

Conforme a los valores de las protecciones tanto nominal como efectiva de la industria automotriz, en las ramas 56 y 57, a partir de la década de 1980 fue bajando su proteccionismo, a diferencia de los años 60's y 70's, cuando se impulsó la política proteccionista con el objeto de lograr su desarrollo y consolidación en México.

En 1980 la rama 56 registró una tasa de protección nominal del 166%; en 1985 del 102% y en 1990 del 54%; por otro lado, la rama 57 obtuvo en el año de 1980 una tasa de protección nominal del 180%, en 1985 del 98% y en 1990 del 49%. Esta baja en la tasa porcentual de la protección nominal, significa que el precio interno ya no excede en gran medida al internacional en cada rama de este sector, por lo que se concluye que la protección no es tan excesiva como en décadas anteriores.

Por otro lado, existen prácticas desleales de comercio internacional, como es el caso de los subsidios a las exportaciones y la práctica del dumping entre otras, que afectan el desarrollo del comercio internacional de México y de sus diferentes sectores productivos.

La práctica del dumping, consiste en la colocación de productos en el mercado de exportación a un precio inferior, con respecto al mercado internacional; en casos extremos, al existir pérdida de dinero por parte de la empresa que exporta, la compensación se obtiene en el sobreprecio aplicado en los bienes que se colocan en el mercado interno, lo que conlleva a determinar el "margen dumping", que consiste en la diferencia entre el precio de un artículo en el mercado de origen y el de exportación, y que es

determinada en base a las disposiciones legales de los gobiernos. Después de determinar el margen, la sanción usual consiste en establecer un impuesto a la importación de margen equivalente.

Sin embargo, en la industria automotriz de México, es difícil determinar si ha sido afectada por prácticas desleales como es el dumping o que haya sido llevada a cabo por esta industria, pues actualmente el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de 1987, y el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autopartes de 1987, regulan la producción y su comercio internacional.

4.3 Efectos en el Nivel de Exportaciones e Importaciones.

Es evidente que el proteccionismo surta efectos en el nivel de exportaciones e importaciones, a través de los diferentes instrumentos proteccionistas que ya han sido revisados con anterioridad.

Si el proteccionismo se ha llevado a cabo en una forma razonable, es probable que permita un cierto desarrollo en el país para orientar su producción a la exportación. En forma contraria, al existir un alto nivel de protección el volumen de importaciones es menor, ya que la protección comercial crea un sesgo antiexportador, pues altera los precios relativos tendientes a hacer más lucrativo el mercado interno que el externo, "el mayor costo de los insumos importados y los nacionales desalienta la

exportación, pues de hecho, equivale a un impuesto sobre las ventas externas" 52

De hecho, mientras más fuertes sean las restricciones a la importación menos pronunciado será el cambio en los precios relativos, cambio que constituye la fuerza fundamental de la modificación en favor de las exportaciones, ya que restringiendo las importaciones con severidad, los precios de los bienes importados alcanzarán más rápidamente a los de exportación. El proteccionismo proporciona mayor rentabilidad al mercado interno que al externo, y por ende, da mayores incentivos a la sustitución de importaciones que a las exportaciones. Fues, las medidas protectoras cumplen el objetivo de asegurar los mercados nacionales para la producción interior.

En efecto, cuando existen distorsiones comerciales, que afectan los precios internos, este efecto es cuantificado por la protección nominal, por medio de la comparación de precios, que es el único medio cuando hay restricciones cuantitativas vigentes o redundancia arancelaria. Además, no sólo se refleja el efecto de las medidas comerciales de Gobierno, como las del régimen de comercio exterior y los controles de precios, sino también, el de las prácticas discriminatorias de precios del sector privado, impidiendo un arbitraje fluido entre los mercados internos y externos.

Por otro lado, las exportaciones son truncadas por medio de los subsidios a las exportaciones con el sobreprecio

52. Peñalosa Webb, R., "Políticas de Fomento de las Exportaciones, 1982-1988", en Comercio Exterior, vol 39, núm 8, BANCOMEXT, México, agosto 1989, pag 389.

interior generado por la protección contra las importaciones.

Es evidente, que en la década de 1980, las exportaciones, tanto de automóviles como de autopartes se encontraban por abajo de las importaciones, las exportaciones de la rama 56 en 1980 fueron de 127,859 dólares, y las importaciones correspondientes a esta rama fueron por 581,303 dólares, esto implica que la rama registrara una tasa de protección nominal, relativamente alta, del 166% y una tasa de protección efectiva del 133%.

Por el lado, de la rama 57 que corresponde a accesorios y autopartes, estas registraron exportaciones muy por debajo de las importaciones, esto es, 238,283 y 1,278,334 dólares correspondientemente, con tasas de protección nominal del 180% y efectiva del 232%, esta situación de un bajo nivel de exportación en ambas ramas, se explica por el exceso en la protección que el gobierno otorgaba a los productores nacionales. Aún no se presentaba, una política de liberación comercial, el régimen de importaciones de México consistía principalmente de un sistema de aranceles advalorem, complementado con precios oficiales para contrarrestar la subfacturación y de un sistema de controles cuantitativos en forma de cuotas y simples permisos previos.

Posteriormente a 1980, esto es a partir de 1982, se empiezan a registrar esfuerzos por racionalizar la protección y liberar al mercado nacional altamente protegido (como es la sustitución de los permisos de importación por los aranceles). Por el lado, de las importaciones las principales medidas conciernen a los permisos, los precios

oficiales y los niveles arancelarios. En cuanto a las exportaciones, las disposiciones más relevantes se refieren al establecimiento de incentivos aceptables, según normas del GATT.

Después de la crisis de 1982, el gobierno intentó estabilizar la economía mediante un conjunto de medidas macroeconómicas, puestas en marcha en 1983 y 1984, que lograrán alcanzar bajar las tasas de inflación, que se encontraban por arriba de las internacionales, y mantener un tipo de cambio en equilibrio que no tuviera repercusiones negativas sobre las importaciones y exportaciones; y que ya no se alentará la fuga de capitales. Los resultados no fueron del todo satisfactorios, y a partir de 1985 se lleva a cabo un ambicioso programa de liberación comercial, en donde se sustituyen los permisos previos y precios oficiales por aranceles, esto significó un paso importante para inducir una mayor eficiencia en la planta productiva y eliminar o reducir el sesgo antiexportador.

Fues bien, en 1985 la rama S5 registró un valor de exportaciones de 115,337 dólares y en sus importaciones registró 156,079 dólares, la diferencia ya es más estrecha, debido a las condiciones que otorgaba la economía mexicana, esta liberación comercial y racionalización del proteccionismo se reflejó en la tasa de protección nominal que registró un porcentaje más bajo que en 1980, en cuanto a la tasa efectiva, esta se ubicó en 149%, ligeramente superior a la de 1980.

Con lo que respecta a la industria de autopartes, en 1985, registró ventas al exterior por un valor de 1,013,888

dólares y una importación de 551,392 dólares, como se observa, las importaciones empiezan a decrecer, esta situación se debe, a la integración productiva de la industria de autopartes con la industria terminal, para cubrir la demanda del mercado nacional y el mercado internacional, principalmente el de Estados Unidos, ya que es el comprador mayoritario de nuestros productos.

De igual forma, los porcentajes de sus tasas de protección tanto nominal como efectiva, tienden a bajar, al registrar el 76% y 66%, respectivamente.

Son varios los factores que han contribuido a mejorar estas cifras, entre los que se citan están, la política sectorial orientada a la exportación; la estrategia de reestructuración de las empresas transnacionales, y los cambios en el mercado interno, así como los decretos relativos a la industria automovilística.

En 1990 la rama 56 registró 2,804,545 dólares como valor de sus ventas al exterior y 347,419 dólares, como importaciones, resultado de un incremento tanto en la demanda externa como en la producción nacional que han originado un estímulo a las exportaciones. Las principales empresas exportadoras, productoras de automoviles, tuvieron un superávit comercial en la segunda mitad de los ochentas. Con respecto a sus tasas de protección nominal y efectiva, estas han bajado paulatinamente con respecto a los cinco años anteriores, pues estas registraron el 54% y el 112%, respectivamente.

Para obtener estos resultados, la economía mexicana dió grandes pasos en cuanto a su programa de apertura iniciada

en forma más firme en 1985, pues en 1984, se dió a conocer el calendario de desgravación que estableció una reducción escalonada de todos los aranceles. En ese mismo año, México ingresó al GATT, con ello se obligó al gobierno de México a eliminar el sistema de precios oficiales, antes de que finalizara 1987. En 1987, se puso en marcha el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), programa de estabilización macroeconómica, con este Pacto, las tasas arancelarias se redujeron de una forma uniforme, quedó una estructura arancelaria con 5 niveles de 0 a 20% advalórem. El propósito fue exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia del exterior con el fin de frenar la inflación.

En forma contraria, sucede con la rama 57, pues aunque ha registrado aumentos en sus exportaciones por 1,599,211 dólares en 1990, también sus importaciones de componentes han crecido a 4,909,067 dólares, sin embargo, las exportaciones han sido satisfactorios, la demanda interna empezó a crecer, pero las empresas continuaron exportando, principalmente para atender la demanda en el exterior y utilizar la mayor capacidad instalada en México. No obstante, sus tasas de protección han tendido a la baja, pues la tasa nominal fue del 49% y la efectiva del 53%.

Por último, es necesario mencionar que con la competencia derivada del aumento de las importaciones induce cambios en los precios relativos que eliminaran las distorsiones provocadas por las políticas proteccionistas.

4.3-1 Que sucede con los Subsidios a la Exportación.

En el mercado internacional se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países consideran como nocivos para el desarrollo de sanos flujos comerciales, es en este caso cuando nos referimos a los subsidios que un país otorga a sus exportadores; estos subsidios los otorga el gobierno y son aplicados a las empresas exportadoras y consisten en lo siguiente: "si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que exporten sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción, y por tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal." 53

El subsidio puede adquirir formas difíciles de detectar, como son las tasas de interés artificialmente bajas en los créditos a exportadores a precios especiales para los insumos que los exportadores compren a las empresas del sector público. Los subsidios se otorgan sobre la base de los impuestos recaudados por las exportaciones y en promedio equivalen al 20 o 25% del precio de los productos exportados. De ahí, que el subsidio a la exportación se practique especialmente a las exportaciones de productos intermedios y de bienes de consumo no duradero, como es el caso de los textiles.

53. Sección Internacional, en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 42, núm. 8, México, agosto de 1972, pág 764.

Sin embargo, en la década de los 60 s parecía imposible que las empresas automotrices se viesen inducidas a exportar voluntariamente, excepto mediante grandes subsidios, la sanción más accesible era la concesión o negación de cuotas de producción a las empresas terminales; cuotas que fueron instituidas con el decreto de 1962, mediante el cual, se buscaba proteger las empresas de propiedad nacional que operaban en esa industria. La limitación de la producción por la vía de cuotas aseguraría un mercado para las empresas mexicanas, además estas cuotas serían para el gobierno un instrumento más general de control sobre las empresas terminales.

Posteriormente, en el periodo de Lopez Portillo, la estrategia que se llevo a cabo, consistía en la necesidad de cumplir con un mayor contenido nacional, al mismo tiempo que se comprometía al gobierno mexicano y a las empresas automotrices, en un programa de exportaciones compensatorias como estrategia dominante. Pero con las modificaciones decretadas en 1983, el contenido nacional se redujó a un 30% si la empresa exportaba por lo menos 80% de lo fabricado y aún 56% si vendía al exterior menor cantidad; por lo que todo ello fomentó mayores exportaciones.

Hay impuestos y subsidios a las exportaciones que se adoptan por la incapacidad del sistema impositivo interno para gravar las rentas o excedentes del productor que exporta, o por la necesidad de mantener determinado grado de protección.

Por otro lado, la protección que se concede a la producción nacional permite un tipo de cambio sobrevaluado

(respecto del libre comercio) y esto representa un gravamen implícito a las exportaciones, puesto que se esta proponiendo un arancel parejo, esta protección permite un tipo de cambio sobrevaluado y representa un gravamen implícito diferente de los gravámenes explícitos (indirectos y de importación), los cuales serian devueltos. Una sobrevaluación sugiere un subsidio compensatorio a las exportaciones de manufacturas.

Del argumento a favor del subsidio a las exportaciones (la sobrevaluación de la protección uniforme) se desprende que una política de fomento a las exportaciones debe auxiliarse de una política monetaria-cambiaria-financiera que mantenga la sobrevaluación a niveles que se puedan manejar. Por ejemplo, una política, de tipo de cambio fijo, tasas de interés ligeramente superiores a las del exterior, e inflación interna mayor a la externa, elevarian el grado de sobrevaluación y por lo tanto, también el subsidio.

4.4 Efectos de la Política Proteccionista en el comportamiento del Tipo de Cambio

La existencia de las medidas proteccionistas influyen sobre el nivel de equilibrio del tipo de cambio, esto se explica de la siguiente forma: al existir una protección generalizada en la industria nacional se determina una reducción del volumen de importaciones y un fomento a las exportaciones del país de que se trate, generándose por lo tanto, una abundancia de divisas; la oferta de divisas, que provienen de la exportación, se mantiene al mismo tiempo que

se reduce su demanda con fines de importación y con tendencia descendente del tipo de cambio de equilibrio.

De lo anterior se desprende, que el comportamiento del tipo de cambio depende de la reducción de uno de los dos flujos, ya sea importaciones o exportaciones. Esto es, si a raíz de la protección bajan más las exportaciones que las importaciones implica un excedente de demanda de divisas y entonces el tipo de cambio de equilibrio aumenta, en forma contraria si las importaciones disminuyen más que las exportaciones, se crea un excedente de oferta de divisas y el tipo de cambio de equilibrio se reduce. Ahora bien, si las importaciones y exportaciones bajan en la misma cuantía el tipo de cambio no se modifica.

Para que el tipo de cambio no se vea afectado por las políticas proteccionistas es necesario un ajuste al mismo, con el cual se eliminaría en gran parte la política proteccionista. Al suprimir las políticas proteccionistas y con el ajuste al tipo de cambio se evita que los productos se abaraten y el valor agregado sea menor. De esta forma, junto con la disminución nominal del ingreso, se mejora el poder adquisitivo del ingreso, en forma contraria, con el ajuste al tipo de cambio se logra que el poder adquisitivo en moneda nacional retorne al nivel anterior y a su vez, se evite una disminución neta del ingreso total; "con la supresión del sistema proteccionista, el ajuste analizado procura que, en promedio, no haya inflación y deflación, ni de precios ni de ingresos." 54

54. Bruce Wallace, R. op. cit., pág 314.

A continuación se presenta la metodología para obtener el ajuste al tipo de cambio y por consiguiente las correspondientes tasas nominal y efectiva netas para las ramas 56 y 57.

Existen dos formas para calcular el ajuste al tipo de cambio, que debe ser complementado con la eliminación de la política de protección; la primera forma consiste en calcular mediante las elasticidades de oferta y demanda, tanto interna como externamente al tipo de cambio que mantiene el equilibrio en la balanza de pagos, al eliminarse la política proteccionista, esto es, cuando se igualen los precios nacionales con los internacionales; este método no se utilizó debido a la dificultad para la obtención de las elasticidades de oferta y demanda tanto en el país como a nivel internacional. La otra forma de ajustar el tipo de cambio, consiste en mantener la paridad del poder adquisitivo, a pesar de los cambios en los precios. Para este ajuste del tipo de cambio que se preserve la paridad del poder adquisitivo en términos de la demanda final doméstica tiene que procurar que el valor total de esta demanda final doméstica a precios exteriores con tipo ajustado iguale el valor de la DFD a precios interiores. Representando el ajuste al tipo de cambio por la siguiente fórmula:

$$1 + Q = \frac{DFD_i^{int} + M_{df}^{int}}{DFD_i^{ext} + M_{df}^{ext}}$$

$$Q = \frac{DFD_i^{int} + M_{df}^{int}}{DFD_i^{ext} + M_{df}^{ext}} - 1$$

Donde:

int
 DFD_i = Es la demanda final doméstica a precios
 i internos.
 ext
 DFD_i = Es la demanda final doméstica a precios
 i externos.
 M
 df = Las importaciones a precios internos y
 externos.

El ajuste del tipo de cambio que preserva la paridad del poder adquisitivo se define como el valor interno de la demanda final doméstica comerciable entre su valor externo al tipo vigente menos 1, es decir, que para que se preserve la paridad del poder adquisitivo $1 + D$ tiene que ser igual al cociente del valor a precios interiores de la parte comercial de la demanda final doméstica entre el valor a precios externos, se decir que " D es la medida ponderada de las tasas nominales no netas de los comerciables al ponderar con la demanda final doméstica a precios exteriores." 55

La tasa nominal neta se define como el exceso porcentual del precio interno con protección sobre el precio con libre comercio (sin barreras proteccionistas), esto es, el tipo de cambio que rige con la protección tiende a sobrevaluar la moneda del país con respecto a las condiciones de libre cambio. La protección nominal neta se denomina con w y su cálculo es similar a las tasas de protección nominal no neta con la variación de que es calculada la primera con el nuevo tipo de cambio con ajuste. Esta situación implica la influencia que tienen las medidas proteccionistas sobre el nivel de equilibrio del tipo de cambio. Por otro lado, la

 55. *Ibid*, pág 316.

tasa proteccionista neta efectiva, se pueden obtener si a las tasas efectivas estimadas a los tipos de cambio en vigor se les ajusta en cuanto al grado de sobrevaluación respecto a la situación de libre cambio.

El tipo de cambio que rige con la protección tiende a sobrevaluar la moneda del país con respecto a las condiciones del libre cambio; las tasas efectivas calculadas a este tipo de cambio, sobreestimarán el alcance de la protección de cada industria, a su vez... "se subestima el grado de discriminación contra las actividades exportadoras, ya que el bajo tipo de cambio (sobrevaluado) castiga las exportaciones: los productores reciben menos pesos por dólar que obtendrían en una situación librecambista." 56

Como es de observarse en el cuadro [D-2], el comportamiento de las tasas nominales netas, tienden a bajar a partir de 1980, tanto en la rama 56 como en la 57, con su correspondiente ajuste al tipo de cambio en cada rama; en 1980 con un ajuste al tipo de cambio del 22.8%, la rama 56 registró una tasa de protección nominal neta del 118%, porcentaje menor en comparación con la tasa de protección nominal no neta; de igual forma se observa en la rama 57, que registró una tasa mayor que la que registró la rama 56 del 174% con ajuste del 1.8%. Esta situación de libre cambio, dada la existencia del ajuste al tipo de cambio evita una baja en el precio de los bienes producidos por las ramas correspondientes.

Posteriormente a 1980, la protección nominal neta de ambas ramas tiende a bajar, la rama 56 registró en ese año el 71%

56. Balassa Bela, op. cit., pág 8.

**CALCULO DE LAS TASAS DE PROTECCION NOMINAL Y EFECTIVA NETAS
PARA LAS RAMAS 56 Y 57**

	1980	1985	1990
Rama 56	T.P.N. NETA	T.P.N. NETA	T.P.N. NETA
	Q = 0.228	Q = 0.188	Q = 0.119
	118 %	71 %	88.6 %
	T.P.E. NETA	T.P.E. NETA	T.P.E. NETA
	172 %	93.3 %	48.6 %
Rama 57	T.P.N. NETA	T.P.N. NETA	T.P.N. NETA
	Q = 0.018	Q = 0.017	Q = 0.011
	174 %	94.8 %	48.0 %
	T.P.E. NETA	T.P.E. NETA	T.P.E. NETA
	213 %	107 %	50.3 %

T.P.N. = Tasa de protección nominal
T.P.E. = Tasa de protección efectiva
Q = Ajuste al tipo de cambio

Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*, sep 1992
INEGI, *Matriz de insumo producto, 1970, 1975, 1978 y 1980*
Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, *boletín*, varios números
FMI, *Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1984*
Survey of Current Business, September 1990

mientras que la rama 57 el 94% con un ajuste del 18.3% y 1.7% correspondiente a cada rama, en 1990 presentó un 38.6% y 46.9% como tasa de protección nominal neta. Este comportamiento descendente en la protección implica que el exceso porcentual del precio interno dentro del sistema de protección ya no es tan elevado con respecto al precio sin barreras proteccionistas y por lo tanto, el tipo de cambio tiende menos a sobrevaluar la moneda nacional que en una situación librecambista; a su vez, este comportamiento a la baja, es beneficioso al tipo de cambio, pues este se mantendrá en equilibrio y el nivel de importaciones será equiparable con el de exportaciones en un ámbito de menor presión proteccionista.

Con respecto a la tasa de protección efectiva neta, calculada con el mismo ajuste al tipo de cambio con el cual se midió la protección nominal neta, la primera presentó un comportamiento a la baja aunque sus porcentajes estén por arriba de los nominales, pues la efectiva obedece a la nominal del sector, así como a las tasas nominales asociadas a los insumos, tanto nacionales como importados.

En situación de librecambio se presentó para 1989 en la rama 56, una tasa efectiva neta del 172% hasta bajar en 1990 al 43.5%; por otro lado, la tasa efectiva de la rama 57 en 1980 obtuvo el 213%, mientras que en 1985 registró un 107%, para que en 1990 bajará hasta el 50.3%, esta situación implica que el valor agregado que se genera por unidad de producción no es tan elevada como si se contemplara dentro del marco del sistema de protección.

En términos generales el comportamiento descendente de la protección tanto nominal como efectiva, así como neta y no neta, en ambas ramas de la industria automotriz, es indicativa de una integración vertical de la industria automotriz nacional, de ahí que a partir de 1985 ya se le considere no como una industria "infante", sino como una industria eficiente y competitiva con retos hacia el exterior.

Como conclusión se tiene, que el tipo de cambio, es alterado cuando se le utiliza como instrumento de política para proteger industrias particulares, como la automotriz, en este sentido se habla de una protección del tipo de cambio; sin embargo, se lleva a cabo un ajuste al tipo de cambio para que este no sea afectado en su comportamiento por las políticas proteccionistas, y a su vez, el proteccionismo decrezca, como se muestra en los resultados obtenidos en las tasas de protección nominal y efectiva.

Con el ajuste al tipo de cambio se mantiene la paridad del poder adquisitivo en términos de la demanda final doméstica a precios externos, cuando el tipo ajustado sea igual al valor de la demanda final doméstica a precios internos, y con ello se evite el abaratamiento de los autos y autopartes, al igual que el valor agregado en cada etapa de la producción en ambas ramas.

Después de las devaluaciones de 1982, los precios internos convertidos a dólares mediante el nuevo tipo de cambio resultaron más bajos que los anteriores a las devaluaciones. lo que significa un decremento en la protección de la industria automotriz.

Según los datos obtenidos en el cálculo de las tasas de protección cambiaria y comercial, existe una relación de equilibrio entre ambas tasas, esto es, una protección comercial creciente que implica precios internos superiores a los externos, lo cual a su vez, determina que el poder de compra del dólar en el mercado interno sea menor que en el exterior, lo que se traduce en una protección cambiaria decreciente. Cuando en esas condiciones se devalúa la moneda los precios internos expresados en dólares disminuyen y por ende, la protección comercial decrece, pero el poder de compra del dólar en el mercado interno sube al igual que la protección cambiaria.

4.5 Comparaciones del Grado de Protección

Debido a la problemática en la obtención de cifras de las variables para el cálculo de las tasas de protección correspondientes a diferentes ramas o sectores, se determinó calcular sólo las tasas de protección para el sector agrícola, para después compararlas con las prevaletientes en la industria automotriz.

Pues bien, las cifras que se obtuvieron en el cálculo de la tasa de protección nominal (TPN), (con todo y sus limitantes) para la rama de la agricultura, correspondientes a los años de 1980, 1985 y 1990, (ver cuadro D-3), muestran una protección nominal mayor a la unidad, en 1980 registró la agricultura el 1.41 como tasa de protección; sin embargo, en 1985, la tasa de protección nominal bajó al 1.29, para que en 1990 aumentara al 2.21.

**CALCULO DE LAS TASAS DE PROTECCION NOMINAL Y EFECTIVA
PARA LAS RAMAS [1], [66] Y [67]**

TASAS DE PROTECCION NOMINAL IMPLICITAS [%]			
	1980	1985	1990
RAMA [1]	1.41	1.20	2.21
RAMA [66]	1.00	1.02	0.54
RAMA [67]	1.80	0.98	0.49

TASAS DE PROTECCION EFECTIVA IMPLICITAS [%]			
	1980	1985	1990
RAMA [1]	1.40	2.04	2.22
RAMA [66]	1.00	1.40	1.12
RAMA [67]	2.02	0.98	0.63

Fuente: Elaborado en base a datos tomados de: Banco de México, Indicadores Económicos, sep. 1992. INEGI, Matriz de Insumo producto, 1970, 1975, 1978 y 1980. Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, boletín varios números. FMI, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1994. U.S. Bureau of Labor Statistics, Producer Price Indexes, annual.

Esto significa, por un lado, que las exportaciones agrícolas sufrieron los efectos de la política de precios, que fijó para ciertos productos de consumo interno precios superiores a los del mercado mundial, lo que a su vez también aumentó la discriminación contra ciertos cultivos de exportación; por otro lado, los precios al productor han variado en relación con los internacionales, según la situación de la tasa de cambio, de las prioridades gubernamentales y de los recursos fiscales disponibles para apoyar el diferencial entre los relativamente altos del productor.

Pues bien, en el periodo de 1980-1988 la tendencia a la baja de los precios mundiales ocasionó que la política comercial transfiriera recursos a los productores, esto es, como subsidios, mediante precios internos 40% superiores a los internacionales, lo que produjo una elevación de la tasa de protección, pues durante la década de los 70's, por ejemplo, el maíz tuvo precios inferiores a los internacionales, con un fuerte impuesto implícito a los productores; con respecto a los coeficientes de la protección efectiva implícita, resultaron por arriba de los nominales implícitos; en 1980 se calculó una tasa de protección efectiva del 1.45, en 1985 de 1.33 y en 1990 de 2.32, estos resultados obedecen a la existencia de un valor agregado a los precios internos, superior al de los internacionales.

La gran inestabilidad en los precios del producto, en los costos de los insumos y en los ingresos, propició en la década de los 80's, una baja en la producción, pues la tasa

de crecimiento en los últimos años de la producción agrícola ha sido menor que la del resto de la economía. Este deterioro del sector agrícola, reflejado en su bajo nivel de producción y el creciente aumento de la población, ha propiciado el aumento de las importaciones de semillas y granos, ya que si existiera una producción nacional que sustituyera a las importaciones, la protección tendería a bajar y los precios serían inferiores.

Después de varios decenios de crecimiento continuo y acelerado, el campo mexicano ha sufrido un proceso de estancamiento; por lo que de 1965 a 1987 su producción aumentó muy poco y sus tasas de crecimiento han sido menores que las demográficas. " El pobre desempeño externo de la agricultura mexicana se debe, a la reducción de sus tasas de crecimiento ya que sus exportaciones han sido insuficientes para mantener el saldo favorable que caracterizaba a las transacciones internacionales de productos del campo." 57

La contribución neta del sector agrícola en la obtención de divisas ha disminuido continuamente a partir de la segunda mitad de la década de los 60's. El fenómeno se explica por el desequilibrio entre la oferta y la demanda internos de granos y oleaginosas porque las exportaciones del agro no han sido suficientemente dinámicas para compensarlo.

Por otro lado, si bien es cierto que se ha incrementado la protección tanto nominal como efectiva en el sector agrícola, se debe a que existe un crecimiento polarizado y desigual en este sector pues se presenta la segmentación de

57. Salinas de G., R., "El Campo Mexicano ante el reto de la Modernización", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 40, núm. 9, México, septiembre 1990, pág 816.

la economía rural, entre la agricultura comercial y la agricultura de autoconsumo; la primera, es la que posee todas las ventajas, dándole un trato discriminatorio a la campesina. Dentro de las ventajas que tiene la agricultura empresarial o comercial, es que ha estado muy subsidiada y ha mantenido la subordinación de la agricultura campesina como reserva de mano de obra barata y como base de apoyo al Estado, en el campo, la crisis de la economía campesina perjudica a la parte comercial al frenar su crecimiento.

Como resultado de la comparación de la industria automotriz (contemplando las ramas 56 y 57) con la rama de la agricultura, se obtuvieron cifras que tal vez no sean completamente apegadas a lo que teóricamente se ha establecido, esto es, que el sector automotriz es mayormente protegido con respecto a la agricultura, pues en la industria automovilística, se registraron cifras por abajo de las correspondientes a la agricultura, tanto en la protección nominal como en la efectiva, por ejemplo, en 1980, la industria del automóvil se ubicó con tasas de protección nominal por arriba de la agricultura, pues en la rama 56 se obtuvo el 1.66 y en la rama 57 el 1.80, mientras que el sector agrícola obtuvo el 1.41; sin embargo ya para 1985, la misma rama empieza a rebasar a la rama 56 y 57 con tasas de protección nominal de 1.29, 1.02 y 0.98 respectivamente. En 1990 la agricultura registró el 2.21 de protección nominal, mientras que las ramas 56 y 57 registraron tasas del 0.54 y 0.49 respectivamente. En cuanto a las cifras de las tasas de protección efectiva implícita, la industria automotriz se ubicó en 1980, por

arriba de la agricultura, pues registró 2.49 como tasa en la rama 56, y 2.22 en la rama 57, mientras que la agricultura arrojó 1.45 en su tasa de protección efectiva; en 1985, sólo la rama 56 rebasó a la agricultura al ubicarse en 1.49, contra 1.33 que registró la agricultura; en forma contraria en 1990, la agricultura alcanzó hasta el 2.32, mientras que las ramas automotrices registraron el 0.66 y 0.53 respectivamente.

Estas cifras que representan una mayor protección en la agricultura, se deben a un bajo desempeño hacia el exterior del agro mexicano, que ha sido producto del bajo crecimiento económico y de un deficiente nivel de exportación, en forma contraria al alto nivel de importaciones que existe de diversos productos agrícolas para la alimentación de la población nacional.

A diferencia de la agricultura campesina que no cuenta con incentivos para su desarrollo, la agricultura comercial cuenta con las mejores tierras de riego, semillas mejoradas, agroquímicos, canales de comercialización adecuados y crédito institucional lo que permite asegurar la rentabilidad del capital.

Se han establecido diferentes programas de desarrollo como apoyo al sector agrícola, que establecen la liberación gradual de precios internos y de comercio exterior, de tal forma que los precios internos se vinculen a los externos. Ahora bien, para dar cierta protección al productor, los permisos previos de importación se sustituyen por tasas arancelarias a fin de compensar las prácticas de subsidios de los países exportadores.

Ahora bien, la industria automotriz, en años más recientes ha registrado valores más bajos, debido a que ya se habla de una industria más integrada y competitiva, que se rige bajo estrategias de desarrollo basadas en la promoción de exportaciones con miras a una inserción más activa en la industria a nivel mundial, lo que conlleva en los últimos años, en términos generales, a un desmantelamiento del proteccionismo comercial en esta industria, acelerándose aún más con el Tratado de Libre Comercio.

4.6 Fomento a la Inversión Extranjera

La inversión extranjera empezó a tener importancia en el desarrollo económico de México desde el siglo pasado; sin embargo a partir de la segunda guerra mundial se ha incrementado a un ritmo excepcional. La inversión extranjera tiene gran importancia en el proceso de industrialización del país; no sólo por ser el medio que ha incorporado las innovaciones tecnológicas a la industria mexicana, sino también por su función complementaria en el ahorro interno y en la formación de capital, tendientes a fomentar la política de sustitución de importaciones.

Concretamente los orígenes de la nueva postura de México ante la Inversión Extranjera Directa (IED), se remonta a principios de la década de 1980, cuando la economía entra en una profunda crisis económica, reflejada en un creciente déficit comercial, desequilibrio de las finanzas públicas, inflación descontrolada y creciente desempleo. El boom petrolero llegaba a su fin y la crisis se hacía notar aún

más con la suspensión temporal en los pagos del servicio de la deuda externa en 1982.

La política económica llevada a cabo durante la administración de 1982 a 1988, combinó medidas a corto plazo, como es la contracción del gasto público, liberalización de precios, racionalización en la protección al mercado interno y reducción de la demanda agregada a través del "abatimiento" de los salarios reales. Sin embargo, con las transformaciones que se fueron presentando llevaron a la economía al cambio estructural, hacia un nuevo ciclo de inversión sobre bases más firmes y mayor perspectiva internacional. Estas transformaciones se sustentaron sobre las políticas de apertura comercial y privatización de empresas paraestatales.

Una de las razones que pueden explicar el creciente flujo de inversión extranjera hacia nuestro país son los estímulos que ha tenido de todo tipo, y de los cuales ha gozado todo el sector industrial; entre los incentivos que existen se pueden mencionar: los bajos precios de los bienes y servicios que proporciona el gobierno; el bajo nivel impositivo tanto al capital como a su utilidad; el proteccionismo indiscriminado y el uso del servicio financiero interno para que la inversión sea menos riesgosa.

La inversión extranjera directa provee recursos financieros y tecnológicos que son escasos en economías como la de México, permitiendo así el desarrollo de la industria, la agricultura y de la infraestructura que los recursos propios del país impiden realizar.

"Desde el punto de vista financiero, la IED suministra una afluencia de divisas bajo la forma de inversión en acciones de una empresa y algunas veces como préstamos de apoyo. En la medida que el capital accionario interno existe en cantidades muy limitadas, el capital extranjero en acciones puede aliviar los cuellos de botellas de la inversión en proyectos, especialmente en los grandes proyectos." 58

A través del Reglamento de la Ley para Promover y Regular la Inversión Extranjera dictaminado en 1980, se responde a la necesidad de aumentar la eficiencia y la productividad de las empresas mexicanas y con ello hacerlas más competitivas en el ámbito internacional. Por ello, ante las grandes ventajas de las empresas transnacionales quienes disponen de abundantes recursos de capital y tecnológicos, así como de organizaciones superiores a las de las empresas nacionales; y por lo tanto el gobierno se ve obligado a atraer y fomentar la IED.

Asimismo, es necesario considerar el impulso a la IED a través de la simplificación de requisitos que otorga este reglamento a la entrada masiva de capitales del exterior, pues el inversionista del sector social o del privado nacional o extranjero, tiene que contar con reglas claras en la conducción de la economía y con el compromiso de mantener una economía de mercado doméstico de creciente potencial, lo que se daría con la apertura comercial, lo cual permitiría que México pudiera obtener diversas ventajas como resultado de la IED, entre las cuales se destacan:

58. Kitchen L. Richard, "El Financiamiento de los Países en Desarrollo", Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1990, pág 285.

Evitar con el IED el incremento del nivel de endeudamiento externo de México y contribuir a alcanzar el equilibrio de la balanza comercial con el exterior.

Ayudar indirectamente a cubrir el déficit de ahorro público, dado que la IED contribuye al ingreso fiscal.

Propiciar el establecimiento de contactos con bancos extranjeros y mercados de capitales; mercados de factores y productos; y organizaciones de venta.

Complementar el ahorro nacional con la creciente inversión.

Incorporar tecnología competitiva al sector industrial.

Expandir la capacidad exportadora, al abrir los mercados del exterior para los productos mexicanos.

Generar un mayor número de empleos.

"Con el fortalecimiento de la inversión, que ha requerido del ahorro externo como un apoyo temporal para su financiamiento, se continuará propiciando un entorno favorable al ahorro privado interno, con lo que se evitará que se produzca un desbalance entre ahorro interno y el ahorro externo." 59

Pues bien, este reglamento de la Ley forma parte de la política de crecimiento basada en el propósito de fortalecer el aparato productivo, de ahí se desprende el considerar que " la inversión extranjera debe ser vista por los países en desarrollo como parte del círculo de retroalimentación financiera internacional, que permita no solo sustituir las importaciones e integrar la planta

59. William Issac, "Inversión Extranjera en México en la Industria Informática y Automotriz", Fundación Friedrich E., Documentos de Trabajo. México, 1988, pág 16.

productiva a niveles cada vez más modernos, sino financiar de forma creciente los gastos de inversión y desarrollo tecnológicos." 60

Si bien es cierto, que existen ventajas como resultado del impulso a la IED, también es cierto que existen desventajas, una de ellas es la posición del Estado en cuanto a su capacidad del control sobre sectores clave de la economía, esto se traduce en que el adelgazamiento del Estado y la desincorporación de empresas, ha conllevado a que la IED se beneficie al posesionarse de varias empresas pertenecientes al Estado. Este hecho obedece a la política llevada a cabo por el Estado, lo que ha conducido a que los sectores estratégicos que se habían reservado al Estado hayan caído en un atraso muy marcado, en un alto nivel de endeudamiento y en un mayor grado de dependencia.

De esto se desprende, que la desincorporación de empresas públicas y la desreglamentación de la economía, son medidas estructurales y mecanismos de un proceso integral de ajuste estructural, en donde la participación de la inversión extranjera en el proceso de venta de paraestatales ha sido significativa particularmente a través de la adquisición de empresas grandes. Con esto, se ha logrado el saneamiento de las finanzas públicas y una mejor asignación de los recursos, pues la economía ha sido afectada por desequilibrios fiscales y externos. "Desde una visión estatal, los elementos principales del cambio estructural parten de una mejor asignación de recursos a través de la apertura externa, el adelgazamiento del sector paraestatal

60. Expansión, julio 5, México, 1989, pág 30.

y una promoción selectiva por parte del Estado a los sectores que ofrecen mayores perspectivas por sus ventajas competitivas." 61

Por lo tanto, podemos concretizar que los beneficios que se originan de la presencia de empresas transnacionales radican en la transferencia a México de un conjunto de factores económicos complementarios, por ejemplo el suministro del capital adicional que inyecta a la economía la IED, además de que incrementan la productividad global de la economía, puesto que se genera un efecto multiplicador sobre la actividad de múltiples empresas y se extiende la productividad de otros recursos.

Por otro lado, es necesario mencionar que para que la IED encuentre motivación para poder incorporarse a la actividad económica de México, tiene que encontrar condiciones que contribuyan a hacer lucrativo al capital, tales como:

Bajos precios de los bienes y servicios proporcionados por el sector público;

Bajo nivel impositivo efectivo general y casi nulo al capital y sus rendimientos;

Políticas encaminadas a facilitar el financiamiento de la capitalización, reduciendo la tasa de interés al mínimo necesario para evitar la fuga de capitales;

Proteccionismo extremo e indiscriminado que alienta la sustitución de importaciones a cualquier precio y no estimula las exportaciones.

Por lo tanto, en los últimos años ha aumentado el volumen de participación de la IED debido principalmente a las

61. William Issac, op. cit., pág 270.

ventajas que el país ofrece, en relación con otros países receptores, tanto en lo que concierne a los costos de producción, al existir un diferencial importante con el resto del mundo, así como con la posición geográfica estratégica, con su estabilidad sociopolítica y con una estructura de su dotación de factores productivos a bajos costos; elementos que por sí solos pueden ser de gran peso respecto a la elección de un país huésped, en el que se maximice el beneficio y se minimice el riesgo.

La participación del capital extranjero en la segunda mitad de la década de los 80's, es resultado de las condiciones imperantes en México, como son las políticas que se adoptan y la implementación de un nuevo programa económico. El incremento de la inversión productiva obedece a los objetivos de modernización económica de México, contemplados en los planes y programas específicos, como es el Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (Profiee).

Es indudable que el comercio y la inversión extranjera experimentaron transformaciones profundas en el decenio de los ochentas, pues considerar la exportación únicamente como la venta de productos más allá de las fronteras político-económico se convirtió en una práctica ineficiente. Por lo que se ha reconocido ampliamente que un exportador que pretendiese conservar sus mercados en el exterior no comercializa de forma indefinida productos terminados en todos los países, sino compartir ciertas fases del proceso

de fabricación con los productores locales, la inversión directa se convirtió así en la mejor estrategia de exportación.

Con respecto al Tratado de Libre Comercio, se espera generar una corriente importante de inversiones procedentes de Estados Unidos y Canadá hacia México; ello responde a la necesidad urgente de las empresas de esos países de producir en condiciones competitivas para penetrar en los mercados de otros bloques económicos, ya que este Acuerdo integrará la naturaleza complementaria de las tres economías y creará la zona de libre comercio más grande del mundo con ventajas comparativas en cuanto al tamaño del mercado, la tecnología, el capital y los recursos de energía y, aún más importante, la habilidad para comerciar y competir con otras áreas dinámicas en el mundo.

La adecuación del marco jurídico-económico de la inversión extranjera en México motivará también una cantidad importante de iniciativas de negocios procedentes de Oriente (Japón, los tigres asiáticos) y de Europa (Italia, Francia, Alemania, el Reino Unido y España). Sin embargo, en vías de firmarse el Acuerdo de Libre Comercio, la activa política selectiva de promoción a la inversión extranjera, así como a la apertura comercial; los flujos de inversión hacia el país fueron más sensibles, logrando el sector servicios en términos relativos, un sustantivo incremento en la captación de flujos de inversión foránea. El adelanto de la IED en el sector de servicios es el resultado de la globalización de la actividad industrial por medio del comercio y la IED ha

determinado que las empresas requieran de servicios de apoyo financiero, contable y publicitario.

La IED en el sector servicios tiene gran importancia, ya que tiene efectos en "cascada" sobre el resto de los demás sectores económicos, debido a su estrecha relación con los cambios tecnológicos y la mayor disponibilidad de información; así las actividades de este sector se interrelacionan con los sectores agrícola e industrial, propiciando un proceso de encadenamiento que se traduce en una transformación de toda la economía.

Anteriormente se mencionó, que la inversión externa debe ser complemento, esto es, subsidiaria de la nacional, de ahí que se este adecuando y simplificando los criterios y procedimientos que rigen la inversión extranjera, lo cierto es que, la soberanía nacional esta en relación inversa a la inversión extranjera; es una falacia que el capital nacional este en posibilidades de competir con el extranjero; la inversión nacional es la complementaria al capital transnacional, pues lo irrefutable es que a mayor inversión extranjera mayor dependencia respecto de una economía central.

Sin embargo, aún con la expedición del Reglamento de la Ley para Promover y Regular la Inversión Extranjera, la dependencia de México seguirá aumentando en tanto no se busquen medidas y políticas que se propongan atacar de raíz los problemas estructurales en materia económica.

A manera de conclusión, podemos señalar que la evolución de la IED que ingresa al país, ha presentado un notable

dinamismo, esto obedece a la dinámica interna y a la integración con el exterior de la economía mexicana.

Los beneficios que recibe México de una mayor inversión extranjera directa son de gran relevancia: la importación de tecnología de punta que incrementa la productividad de las fábricas, moderniza las plantas y equipos, permite que los recursos naturales sean mejor aprovechados, amplía y diversifica la producción industrial, con el objetivo principal de llevar la economía a un proceso de mayor capitalización, absorción tecnológica y generación de empleos.

4.6.1 Participación de las Empresas Transnacionales en la Industria Automotriz.

El papel que desempeñan las empresas transnacionales (ET) en la industria automotriz en México, es de gran peso debido a su trascendencia en el comportamiento de la economía nacional, reflejado en el incremento del valor de sus exportaciones y su participación en el total de sus ventas manufactureras al exterior. Como es de saber las empresas transnacionales, son aquellas cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado, de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional.

Después de 1982 se presentó el problema del endeudamiento excesivo, la magnitud de la crisis era considerable, lo cual originó que el país se convirtiera en un exportador neto de capitales. Este es uno de los factores esenciales que

explican la contracción de la inversión y del consumo doméstico, así, como la demanda interna, con su impacto en el crecimiento económico, limitando la posibilidad de aumentar la producción y la productividad.

Es por ello que la promoción de la inversión extranjera, como complemento de la inversión nacional, habrá de cumplir un papel importante para lograr la internacionalización de la economía, al propiciar la incorporación acelerada del país a los mercados internacionales, fortaleciendo la generación de empleos estables y facilitando la transferencia de tecnología.

De ahí que para promover la inversión se simplifiquen reglamentos, normas y trámites a través de reglamentos y leyes para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, ... "dando certidumbre al inversionista sobre los criterios y condiciones que debe reunir para invertir en nuestro país. Este instrumento mejora sensiblemente la competitividad de México frente a otros países que representa hoy polos de atracción de inversión extranjera."62

Enfocando el reglamento de la inversión extranjera directa en la industria automotriz, se tiene el siguiente lineamiento: al ser una actividad con regulación específica, se permite la participación de la inversión extranjera hasta con el 40% de capital de las sociedades en activos fijos o en acciones.

Con ello se da la pauta a una mayor libertad para invertir por parte de los extranjeros en esta industria, dando como

resultado que las empresas transnacionales establecidas incrementen el número de nuevas plantas o amplien las mismas a un corto plazo, otorgando con ello un mercado interno seguro por un largo periodo, para que de esta forma las inversiones privadas logren su rentabilidad que son requeridas para la expansión de la producción y para la modernización de las cadenas productivas.

La participación gubernamental guarda estrecha relación con las etapas de crecimiento de la industria, ya que ha marcado los lineamientos de acción y participación de ésta en la economía, por medio de medidas concretas y de políticas que han respondido a la necesidad de dichas empresas transnacionales.

En el decreto para el Fomento y Modernización del 11 de diciembre de 1989, se establecen los lineamientos de una nueva política industrial, en donde, para la industria el motor de crecimiento ha sido la relación que hay entre el mercado estadounidense y el mercado interno. Las empresas transnacionales establecidas en México se encuentran comprometidas a mejorar su productividad con una orientación a la exportación.

Actualmente existen tres empresas transnacionales de capital estadounidense, Chrysler, Ford y General Motors, una de capital europeo, Volkswagen y otra de capital japonés, Nissan.

Es importante mencionar que el mercado estadounidense en la década de los ochentas se vió amenazado por una sobrecapacidad productiva generada por la competencia

japonesa en forma directa, lo que condujo a que Estados Unidos tuviera un déficit comercial con respecto a Japón.

Con respecto al decreto de 1989 para el Fomento y Modernización de la Industria, se determina que es un instrumento que reduce sensiblemente desde un 75% original hasta un 36% el requisito de valor agregado nacional, y cancela la obligación de incluir determinadas partes producidas nacionalmente; asume la total libertad de decisión de las empresas en cuanto a las líneas y modelos ha producir y permite la importación de vehículos con saldos comerciales positivos. "Es un instrumento que traduce correctamente la lógica del proceso de crecimiento de las firmas del automóvil y que de hecho no brinda ninguna orientación distinta a los hechos, está de tal suerte comprometido con una visión liberal de la economía". 63

Volviendo a la situación de sobrecapacidad productiva, en Estados Unidos se hace la aseveración de que en este proceso se deja sentir una nueva evolución la presencia japonesa no sólo en Estados Unidos, sino también en Canadá mediante los llamados transplantes, que es uno de los más importantes cambios a nivel mundial en la estructura productiva de la industria automotriz, con resultados constituyen uno de los factores más decisivos de las condiciones de competencia en Norteamérica.

"Cuando el asedio comercial de las grandes firmas japonesas sobre el mercado estadounidense era insalvable en una economía abierta, el gobierno, bajo la influencia de las

63 Carrillo V, Jorge, "La Nueva Era Automotriz", Colegio de la Frontera Norte, México, 1990, pág 15.

tres grandes, creó un mecanismo proteccionista "voluntario" y alentó a las empresas de Japón para que abrieran plantas en territorio de Estados Unidos, esperando con ello esterilizar las ventajas competitivas propias de un contexto laboral japonés." 64

En 1982 en Estados Unidos comenzó a operar la planta Honda, entre 1982 y 1986, se instalaron tres plantas en Estados Unidos y una en Canadá, para 1989 ya existían 10 plantas en Norteamérica, que multiplicaron en 4.7 veces de la capacidad instalada en 1982.

Es evidente que la saturación productiva en que se desarrollará la competencia en años posteriores, y a la vez asegura una agudización de la misma, tendrá muy posibles efectos sobre el sistema de plantas exportadoras situadas en territorio mexicano. En el siguiente sentido, la situación de saturación que se prefigura en Estados Unidos ve a acrecentar la investigación y desarrollo, mejorando las técnicas organizativas, tendiendo a aumentar en las fábricas de automoviles, la preferencia por abastecedores internacionales ya conocidos, así es como se perfila una situación desventajosa para los fabricantes nacionales de autopartes, lo que significa, la exportación a la competencia internacional obligatoria, lo cual conduce a que la empresa decida las mejores técnicas de producción para aumentar competitividad.

Por otro lado, el incremento de las importaciones de Estados Unidos por concepto de una gran cantidad de unidades terminadas y de autopartes, provenientes de varios países

64 Ibid, pág 5.

del mundo, han aumentado el déficit del sector automotriz de Estados Unidos. Este aumento de las importaciones se debe en gran parte a una combinación de un dólar fuerte, las restricciones norteamericanas sobre unidades terminadas de Japón y los subsidios de exportación otorgados para los gobiernos necesitados de moneda extranjera, para pagar su deuda.

En cuanto a la posición multinacional sobre las exportaciones mexicanas de automoviles, no es del todo desventajosa para México en los debates sobre el intercambio. Las transnacionales de origen norteamericano y europeo que están operando en México, están enfrentadas a una fuerte presión para mejorar sus sistemas de producción, para poder competir con los japoneses. Si las partes y unidades terminadas de México tuvieran los costos más bajos y la calidad más alta, existiría un gran interés por parte de los productores en aumentar la capacidad norteamericana. En componentes, como el equipo eléctrico, los cubreasientos y los resortes, México se ha constituido en el abastecedor más económico para los productores norteamericanos.

La crisis económica de México, que abate costos de productos y operación, trae como consecuencia el abaratamiento de la mano de obra mexicana y bajos precios de otros insumos nacionales; los gigantes transnacionales de la industria automotriz han encontrado en México el lugar indicado para establecer plantas dedicadas ha producir autos que se venderán en el extranjero, por lo que concretamente la ventaja competitiva de México reside casi totalmente en los bajos salarios; así la ventaja productiva mexicana

frente a los ensambladores y proveedores de partes de procedencia norteamericana está aumentando, pero basada en una producción con baja tecnología, intensiva en mano de obra y de productos voluminosos, donde los salarios bajos y los reducidos costos de transporte " neutralizan el escepticismo " acerca de las habilidades técnicas y niveles de calidad mexicanas. En la medida en que los productores norteamericanos consideren atractiva una ventaja productiva, desearán conseguir productos de México, como el equipo eléctrico mientras que el abastecimiento de otras partes mecánicas importantes se van a desplazar a otros países como Corea, Japón o Taiwan.

La función de las empresas transnacionales no solo en las operaciones terminales sino también en las de autopartes, muestran el interés de aquellos por controlar totalmente la producción de la actividad industrial. Con respecto a las compañías Ford Motors Company, Chrysler y General Motors, han realizado cuantiosas inversiones en la instalación y mejoramiento de las plantas ensambladoras, sobre todo en el norte del país.

En relación a la inversión extranjera nipona en México, ésta ha ido en aumento principalmente en la industria manufacturera, su inversión se concentra en gran medida en la industria electrónica (56%) y automovilística (24%). Nissan, la planta japonesa más importante en México, no realiza operaciones de máquina. Mientras que la planta de Cuernavaca produce principalmente vehículos económicos para Canadá y América Latina; la de Aguascalientes producirá modelos con tecnología más avanzada y de mayor precio para

los mercados de Estados Unidos y Japón. Así la Nissan está adoptando una estrategia más orientada a las exportaciones, en tanto fortalece su posición en el mercado mexicano.

El éxito de México ha motivado a varias empresas estadounidenses a establecer fábricas en gran escala en lugar de simples maquiladoras. La Ford envía para su venta en Estados Unidos cierto número de automoviles de su planta de Hermosillo, considerada como la armadora de mayor calidad en el mundo. La Ford opera otras 5 plantas armadoras de automoviles en México, así como 6 maquiladoras.

En términos concretos, las relaciones entre México y E.U. implica a los productores mexicanos de partes y las maquiladoras transnacionales que producen sobre una base norteamericana, en este sentido, se ha incrementado el deseo de las transnacionales de asegurar una posición fuerte a largo plazo en México colaborando con los proveedores mexicanos de autopartes hasta donde sea necesario.

En el cuadro [D-4], se muestra el panorama en forma general acerca del establecimiento de las firmas transnacionales, así como su reorientación hacia la exportación. Como se observa, en 1988 la Ford participa con 10 plantas orientadas totalmente hacia la exportación; General Motors con 29; Chrysler con 5 y Nissan con una planta. Honda, una de las empresas japonesas, con mayor volumen de ventas en E.U., ha instalado dos plantas para el ensamble de arneses en Guadalajara y Hermosillo en asociación con la Ford.

La industria automotriz con su proceso de reorientación productiva, ha cambiado su ubicación en cuanto a su

**INDICADORES SOBRE EL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO (1988)**

PLANTAS	AÑO DE INICIO	UBICACION	Nº DE PLANTAS	ACTIVIDAD PRINCIPAL
FORD				
COMPLEJO CUAJUTILAN	1964	CUAJUTILAN	4	AUTOS Y CAMIONETAS
PLANTA CHIHUAHUA	1989	CHIHUAHUA	2	MOTORES
PLANTA HERMOSILLO	1986	HERMOSILLO	1	ENSAMBLE DE AUTOS
FAVESA	1981	C.D. JUAREZ	3	VESTIDURAS
COCLISA	1990	C.D. JUAREZ	1	RADIADORES Y VENT.
AUTO VESTA	1987	CD. JUAREZ	1	TAPICERIA
BW COMPONENTES MEX.	ND	QUDALAJARA	1	SENSORES PARA CADENA
LA MOSCA	1988	NVO LAREDO	1	CONVERTIDOR CATALITICO BARRA ESTABILIZADORA
GENERAL MOTORS				
PLANTA CD DE MEX.	ND	D.F.		AUTOS
PLANTA TOLUCA	1966	TOLUCA	1	AUTOS Y MOTORES
PLANTA RAMOS ARIZPE	1981	RAMOS ARIZPE	2	MOTORES Y ENSAMBLE
A.C.E.	ND	CD CUAUHTEMOC	1	ARNESES
A.C.E.	ND	CD JUAREZ	1	ARNESES
A.C.E.	ND	CASAS GRANDES	1	ARNESES
CABLEADOS DE JUAREZ	1984	CD JUAREZ	1	ARNESES
COND. Y COMP. ELECTRICOS	ND	CD JUAREZ	1	ARNESES
DELMEX DE JUAREZ	1979	CD JUAREZ	1	CONTROLES ANTENAS
RIO BRAVO ELECTRICOS	1979	CD JUAREZ	1	ARNESES
S.E.C	1979	CD JUAREZ	1	INTERRUPTORES ARNESES
VESTIDURAS FRONTERIZAS	1977	CD JUAREZ	1	VESTIDURAS
DELTRONICOS DE MATAMOROS	1981	MATAMOROS	1	RADIOS TABLEROS
RIMIR	1981	MATAMOROS	1	DEFENSAS
C.M.M.	ND	MATAMOROS	1	ND
DELREDO	1982	NVO LAREDO	2	MAGNETOS DE CERAMICA
ALAMBRADOS AUTOMOTRICES	ND	BABINAS	1	ARNESES
ALAMBRADOS AUTOMOTRICES	ND	MONTERREY	1	ARNESES
ECSSA	ND	MONTERREY	2	ARNESES
ALAMBRADOS AUTOMOTRICES	ND	COAHUILA	4	ARNESES
DELNOBA	ND	REYNOSA	1	CONTROLES PROGRAMADORES

CUADRO D-4

174-1bis

CONTINUA

**INDICADORES SOBRE EL ESTABLECIMIENTO Y ACTIVIDAD
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO (1966)**

PLANTAS	AÑO DE INICIO	UBICACION	Nº DE PLANTAS	ACTIVIDAD PRINCIPAL
CHRYSLER				
PLANTA CD DE MEXICO	ND	D.F.	1	ENSAMBLE DE AUTOS
PLANTA TOLUCA	1978	TOLUCA	2	MOTORES Y ENSAMBLE
PLANTA RAMOS ARIZPE	1981	RAMOS ARIZPE	1	MOTORES
AUTO ELEC. JUAREZ	1988	G.D. JUAREZ	3	PARTES ELECTRICAS
PROD. ELEC. DIV.	1979	G.D. JUAREZ	1	ARNESES
NISSAN				
PLANTA TOLUCA	1978	TOLUCA	1	ENSAMBLE DE AUTOS
PLANTA AGUASC.	1984	AGUSCALIENTES	2	MOTORES
PLANTA CUERNAVACA	1967	CUERNAVACA	1	AUTOS
RENAULT				
PLANTA CD SAHAGUN				
PLANTA GOMEZ PALACIO	1984	GOMEZ PALACIO	1	MOTORES
VOLKSWAGEN				
COMPLEJO PUEBLA	1984 (1980-1987)	PUEBLA	3	AUTOS, MOTORES

A.C.E - ALAMBRAOS Y CIRCUTOS ELECTRICOS
S.E.C - SISTEMAS ELECTRICOS Y CONMUTADORES

C.M.M. - COMPONENTES MECANICOS DE MOTOROS

Fuente: Carrillo, Jorge. "Reestructuración en la industria automotriz". Colegio de México, vol IX, núm 87, sep-dic.1981, pág 494.

CUADRO D-4

174-2b18

establecimiento de las plantas productivas, del centro de México hacia el norte del país, y de la manufactura de autos y autopartes para el mercado interno, al montaje de los autos para el mercado exterior. Las empresas norteamericanas, primero, seguidas de Nissan establecen en el norte de México plantas con capital extranjero en su totalidad y exportan prácticamente todos sus productos hacia Estados Unidos.

En el cuadro se muestra, que la mayoría de las plantas de la industria se ubican en el norte del país, en donde la industria maquiladora de autopartes de exportación, es la base permanente del desarrollo industrial del norte del país, pues ésta contribuye a generar un volumen importante de empleos y constituye una fuente de ingreso de divisas para el país. Por ende, se está dando, una especialización del norte de México en plantas de montaje para exportación, y el centro del país se convierte en la región principal para el establecimiento de plantas manufactureras para el mercado interno. En términos concretos, el norte de México ha sido la región fundamental para el desarrollo de la industria automotriz, debido a su ubicación estratégica.

CAPITULO V

PERSPECTIVAS DE LA POLITICA PROTECCIONISTA EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DE MEXICO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

Actualmente la propia dinámica del comercio internacional da origen a que los países se agrupen en bloques comerciales que en forma conjunta participan determinadamente en la producción a nivel mundial. Estos bloques comerciales se rigen bajo los llamados acuerdos de libre competencia que funcionan como un anteproyecto para el comportamiento de los gobiernos ante las relaciones comerciales con el exterior.

Los países que conforman el área de libre comercio están comprometidos a disminuir los niveles arancelarios entre ellos, esto implica crear un espacio aduanero, en donde productos manufacturados en cada país asociado circulen libres de derechos y restricciones, manteniendo cada parte sus respectivas tarifas nacionales frente a otros países que se encuentran al margen del acuerdo. En términos generales la liberalización comercial tiene como fin "... el promover la competitividad regional, al poner al alcance de los productores de América del Norte, insumos en condiciones competitivas y proporcionar a los consumidores una mayor variedad de bienes y servicios a precios y calidad internacional." 65

65. SECOFI, "Negociaciones del Tratado de Libre Comercio", Monografía, México, diciembre 1991, pág 16.

Con esta liberalización se contrarresta fuerza a la política proteccionista existente, de ahí que México prefiera formar parte y no permanecer al margen del sistema mercantil global. De esta forma, la vinculación idónea de México a un bloque comercial con América del Norte, depende del conocimiento que se adquiera de las características de mercado de ambos países.

Ante el marco de la competitividad y eficiencia productiva, México presenta asimetrías muy marcadas con respecto a Estados Unidos y Canadá, de ahí que aún se presente una protección relativa para ciertos sectores productivos, que bajo este Acuerdo queda definida por el plazo a partir del cual ciertos sectores se incorporan al régimen de libre comercio.

A continuación se mencionan las características de ambos países con México.

El intercambio de México con Estados Unidos es muy desigual, en primer lugar, porque más del 60% de su oferta exportable se dirige hacia un sólo mercado, el de Estados Unidos e importa del mismo país el 70%; en segundo lugar el 60% de la inversión extranjera en México es estadounidense. De forma contraria, para E.U. las importaciones que provienen de México sólo significan el 4.3% del total de sus compras externas y sus exportaciones al mismo son del 5.8% del total. Realmente la asimetría que hay en las economías de estos dos países es de origen estructural netamente diferentes. "... Estados Unidos busca elevar su competitividad y recuperar su posición hegemónica en el mundo. México pretende estabilizar su economía y modernizar

su planta productiva para insertarse de forma eficiente en la actual dinámica mundial." 66

Con respecto a las relaciones México-Canadá, el movimiento comercial es muy limitado, las cifras mexicanas difieren en forma muy marcada de las canadienses, ya que existe un comercio triangular por medio de Estados Unidos. Sin embargo, en los últimos 4 años las exportaciones de México a Canadá crecieron de forma continua y a un ritmo significativamente más elevado que el de los principales proveedores de ese país. Entre las exportaciones mexicanas a Canadá figuran la sección de partes automotrices y automoviles. Existen posibilidades de una mayor penetración, las cuales aumentan paralelamente a las oportunidades que otorga el proceso de modernización y reestructuración industrial en Canadá. Es verdad que Canadá impone ciertas restricciones a sus importaciones pero a partir de la firma del T.L.C. no es probable que restrinja la entrada de las provenientes de México.

Es importante incrementar el flujo comercial entre México y Canadá, y explorar los sectores complementarios para equilibrar la proporción del comercio entre estos países y Estados Unidos, ya que de forma contraria ambos países tienen el riesgo de convertirse en rivales por acrecentar su participación en el mercado de Estados Unidos.

En la estructura arancelaria de México ciertos bienes o productos son susceptibles de recibir trato arancelario preferencial determinados por el establecimiento de reglas

66. Avila Connelly, C., "El Mercado de América del Norte. Espacio Económico para México", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol 41, núm 7, México, julio de 1991, pág 661.

de origen, con lo que se asegura que las ventajas del T.L.C. se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no los que se elaboran total o en parte en otros países.

Entre las reglas de origen que se pueden mencionar, encontramos el que los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también sean considerados originarios, siempre que los materiales ajenos a la región sean transformados en un país socio del T.L.C., la transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del T.L.C., los bienes deberán contener un porcentaje específico de contenido regional.

La industria automotriz como se ha mencionado, es uno de los sectores más dinámicos del desarrollo industrial y del crecimiento económico de América del Norte, en particular en México, propiamente por sus características, la han llevado a la vinculación estrecha con otras ramas y a propiciar importantes efectos multiplicadores. En forma concreta el sector reviste una importancia fundamental en la economía de E.U., Canadá y México.

En la comercialización de productos automotores, los tres países involucrados en el Acuerdo trilateral se encuentran regulados por diferentes condiciones de acceso en los mercados: entre Canadá y E.U. esta actividad está regida por el Acuerdo Comercial de Productos Automotores (Autopact) y el Acuerdo de Libre Comercio (ALC).

En 1989 el gobierno mexicano emitió el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz que

regula la producción e importación de automoviles y camionetas; y el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Manufacturera de Vehículos de Autotransporte, emitido en 1989 en el que se señalan los requisitos para la producción e importación de autobuses, camiones medianos y pesados y tractocamiones.

Con ambos decretos se intenta crear las condiciones adecuadas para que la industria se adapte a la nueva estrategia económica del país con base en la liberación comercial y la desregulación estatal. El decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz se eliminará al término de la transición. En este periodo de transición vigente durante 10 años se modificarán las restricciones del decreto para:

- 1o. Eliminar inmediatamente la restricción a las importaciones de vehículos, que está condicionada a las ventas en el mercado mexicano;

- 2o. Revisar los requisitos de balanza comercial a fin de que los fabricantes de vehículos establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones de vehículos y partes, requerido para importar tales productos y eliminar la disposición que le permite sólo a ellos importar vehículos; y,

- 3o. Cambiar las reglas de "valor agregado nacional", reduciendo en forma gradual el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos; contabilizando en ese porcentaje las autopartes de producción en ciertas maquiladoras, asegurando que los productores mexicanos, canadienses y estadounidenses de autopartes participen en el

crecimiento del mercado mexicano sobre una base competitiva, a la vez que durante la transición se continuará exigiendo a los fabricantes de vehículos en México la compra de autopartes mexicanas, eliminando el requisito del valor agregado nacional al término de la transición.

Uno de los capítulos en el que se tuvo mayor dificultad para negociar dentro del Tratado en la industria automotriz, fue el del contenido nacional, pues los aranceles en Estados Unidos serán prácticamente eliminados, siempre que se cumplan los requisitos de integración regional que es del 36% antes de entrar en vigor el Tratado y del 34% dentro de este. Esto no incluye las partes y componentes que fabrica las propias plantas armadoras. El nivel se mantiene por 5 años y después disminuye por punto porcentual por año.

Si bien es cierto, que la industria automotriz ha experimentado una desaceleración en el mercado interno (ventas internas), a partir de 1992, debido en parte a la disminución de líneas de crédito para la adquisición de vehículos, lo que conllevó a que en 1993 la producción nacional cayera el 2.8%. Por otro lado, esta recesión interna, es compensada por el auge en la orientación hacia el exterior.

De esta forma se tiene que la General Motors de México, ya está exportando a toda velocidad, en gran cantidad las autopartes producidas por una extensa red de maquiladores, pero no cumple con la prescripción del mínimo de 36% de integración nacional, alcanzando el grado de integración más bajo de las tres grandes empresas en México, esto es el 28%.

Con respecto a Chrysler de México, esta empresa es la que cumple con una integración nacional más alta de las restantes empresas, no obstante que sus ventas internas cayeron el 30% en 1973, en ese mismo año exportó el mayor número de vehículos de la industria.

Por otro lado, Nissan y Volkswagen han ampliado su capacidad instalada, gracias al programa de inversión de \$1,500 millones de dólares que utilizó Volkswagen y de \$1,000 millones de dólares, Nissan. De esta forma, ambas hasta ahora son casi exclusivamente productoras para el mercado interno, pero según la Industria Nacional de Autopartes, estas empresas tienen la integración nacional más baja, el 25% Nissan y 23% Volkswagen.

Dentro del periodo de transición se pretende eliminar barreras al comercio de automoviles, camiones, autobuses y autopartes regionales en el área de libre comercio, es decir, se eliminarán los aranceles a las importaciones de cada uno de los países integrantes de Acuerdo; de ahí que se acordara que Canadá y E.U. eliminaran aranceles al comercio de vehículos; mientras que para las importaciones provenientes de México, el Tratado acordó que E.U. eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automoviles de pasajeros; reducirá de inmediato a 10% sus tasas arancelarias a los camiones ligeros y las eliminará en forma paulatina en un periodo de 5 años; y eliminará en 10 años sus tasas arancelarias para otros vehículos.

Para importaciones provenientes de Canadá y E.U., México reducirá de inmediato en 50% sus tasas para automoviles de pasajeros y las eliminará gradualmente en un periodo de 10

años; disminuirá de inmediato en 50% sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará en 5 años; y reducirá sus tasas arancelarias sobre todo los demás tipos de vehículos en un periodo de 10 años.

En cuanto a Canadá, ésta eliminará sus tasas arancelarias para vehículos importados provenientes de México en el mismo periodo en que México desgravará las importaciones provenientes de Canadá y E.U.

Por lo tanto, las perspectivas que tiene la política proteccionista en la industria automotriz al firmarse el T.L.C. son limitadas en el mediano y largo plazo, debido a que los plazos de desgravación arancelaria son razonables que permitan aumentar su competitividad para enfrentar la competencia, además por otro lado, la oferta de vehículos en el mercado nacional se ampliará a un precio inferior.

Las exportaciones mexicanas de vehículos a E.U. así como algunas autopartes, donde en su fabricación México cuenta con ventajas comparativas, podrán aumentar desde el inicio del acuerdo, debido a los plazos y las modalidades de la desgravación arancelaria.

Comenzando con aranceles del 20%, las grandes firmas automotoras y las 500 empresas de autopartes del país tendrán 10 años para afinar su competitividad. Esto permite a los fabricantes ya establecidos consolidar sus políticas de globalización.

La planta nacional de esta industria está comprometida a aumentar los volúmenes de oferta exportable, pues existe una fuerte dependencia importadora a pesar de las altas ventas de autos que registraron las principales firmas

transnacionales interna y externamente. "Desde 1989, y a escasos dos años de haber comenzado el proceso de sustitución de exportaciones la industria mostró sus grandes deficiencias en el abastecimiento de materias primas al no poder satisfacer la demanda total de las compañías terminales." 67 De esto se desprende, que la inclusión de la industria en el Tratado trilateral no sea del todo favorable para las armadoras ubicadas en el territorio nacional, mucho menos para la industria dedicada a fabricar autopartes, debido a la alta dependencia externa.

Por lo tanto, se pretende establecer proyectos binacionales, con socios de la región norteamericana, y echando mano de la industria de autopartes mexicanas que ha venido incrementando sus ventas a ritmos promedios de 14% desde 1987 la rama de autopartes tendrá que buscar coinversiones con capitales estadounidenses para sobrevivir.

Según datos de Banxico y de INEGI se detectó que los renglones más débiles del ramo son del material de ensamble, refacciones y llantas para autos y camiones, motores y sus partes, cojines, rodamientos, aparatos de control, mecanismos para frenos de disco, impulsores de bomba de gasolina, engranes y chasises para automoviles.

El nuevo esquema comercial que piensa establecer el gobierno de México con E.U. y Canadá, sólo va a ser competitivo en la producción de arneses (cables para bujías) radios, cinturones, asientos y sus partes, mofles, limpiadores, parabrisas, acumuladores y amortiguadores.

67. El Financiero, mayo 6, 1992, pág 36.

La mayoría de las empresas nacionales de autopartes no está en condiciones técnicas de proponer diseños y fabricar partes y componentes de tecnología de punta, al participar México en el Tratado, necesita dar un mayor impulso a la capacitación de diseñadores de partes y componentes y sistemas de fabricación.

Actualmente, México no cuenta con una estructura industrial, para fabricar bienes de capital indispensables en el desarrollo y fabricación de partes y componentes.

La inclusión en el Tratado de Libre Comercio con Norteamérica, exige nuevos esquemas de producción e inversión para mantener un flujo comercial entre plantas de gran escala. Las condiciones bajo las que se encuentra la capacidad instalada y la tecnología existente plantea retos para la industria terminal y la de autopartes.

Diversos proyectos de expansión están siendo desarrollados por las 5 armadoras, competidores potenciales y empresas de autopartes mexicanas y extranjeras, 5 de los 10 fabricantes más importantes a nivel mundial producen actualmente en México, mientras que otros fabrican motores y partes de carrocerías para exportación.

A continuación se presentan los planes de expansión en México de las empresas armadoras:

Chrysler: * Expansión de la planta de motores de Saltillo con una capacidad de 480,000 unidades en 1994 y en 1996 una capacidad de 800,000 motores.

* Abrir un planta de estampado en Toluca.

* Coinversión potencial con BMW.

Ford. * Reabrir la planta de motores de Chihuahua con una capacidad de 350,000 motores anuales en 1994.

* Establecer una nueva planta para producción de automoviles compactos.

General Motors. * Inversión en una nueva planta de camiones en Silao, Gto. en 1995 con capacidad en 1996 de 150,000 unidades.

* Construcción de cuatro nuevas maquiladoras.

* Se tiene la posibilidad de establecer una planta de ensamble en Ramos Arizpe, Coah.

Nissan. * Inversión en la planta de Cuernavaca para expandir la capacidad a 200,000 unidades en 1994.

* Apertura de una nueva planta en Aguascalientes que proveerá 250,000 unidades anuales en 1995.

* Expansión de la planta de motores en Aguascalientes de 150,000 unidades en 1992 a 582,000 en 1994.

* Nissan de México asumirá un papel lider en las operaciones internacionales de Nissan con el cierre de la planta en Australia en 1992.

Volkswagen. * Posible construcción de una nueva planta en Puebla para producir el Polo Notchback, que reemplazará al Sedan a finales de la década.

* Incremento de la capacidad de la planta en Puebla a 390,000 unidades anuales en 1995.

* Planes para establecer un número indeterminado de maquiladoras en Yucatán.

* Se han anunciado planes para la participación en México de 21 empresas de autopartes alemanas.

Mercedes Benz. * Importación de 300 automoviles a México en 1993.

* En 1994 se invertirán \$25 millones de dólares para expandir su planta en Santiago Tianguistengo y producir 1,000 autos anuales con componentes importados en 1995.

* Podrá invertir \$100 millones de dólares para construir una nueva planta de autobuses en Monterrey, Veracruz o Toluca.

Por último, la industria nacional automotriz bajo el T.L.C., se integrará de una forma más rápida con la industria norteamericana, lo que permitirá a la industria nacional competir con mayor efectividad contra empresas extranjeras que incursionen en México, y con otros bloques regionales como la Comunidad Económica Europea, pues el TLC, se constituirá como el bloque más grande del mundo, a su vez, este tratado confirma las tendencias mundiales hacia la formación de bloques económicos poderosos que puede conducir a una mayor estabilidad de los flujos comerciales entre las naciones, también puede acentuar el proteccionismo entre bloques que origine guerras comerciales. De esto se desprende que "el Tratado constituye una asociación única, sin paralelo, entre dos naciones desarrolladas y una en desarrollo." 68

Si el Tratado llegará a firmarse, los beneficios de la rama automotriz serian mucho mayores en la Unión Americana, debido a que concentra a los principales oligopolios que existen mundialmente; además, por medio de la integración

68. Ortiz Edgar, "TLC e Inversión Extranjera en México", en Comercio Exterior, BANCUMEXT, vol 43, núm 10, octubre de 1993, pág 967.

comercial buscará equilibrar su industria, que presenta problemas de sobrecapacidad y de balanza comercial, con Japón, Alemania, Corea y Canadá.

Sin embargo, las empresas armadoras orientarán sus esfuerzos para lograr, una optimización de la línea de productos, fortalecer la base de exportación por medio de la producción propia, mayor eficiencia en la manufactura de vehículos e importar líneas de vehículos que sean altamente rentables.

CONCLUSIONES

La industria automotriz en México, ha sido una de las más dinámicas y trascendentales, en la contribución al desarrollo industrial y al crecimiento del país, su dinámica radica en el crecimiento de su capital invertido, por el incremento en el valor de la producción, por el número de establecimientos y a la vez, por el número de personal ocupado. Es una de las industrias modernas de punta. Surgió con un alto grado de concentración de capital, y se caracterizó por el impulso de patrones de expansión internacional de las empresas extranjeras.

El auge exportador de la industria automotriz mexicana, en los años de los 80's, obedeció a varios factores estructurales y coyunturales de la industria y la economía nacional que han creado las condiciones para que las principales empresas de esta industria hayan decidido aumentar y crear nuevas inversiones. Uno de los factores de suma importancia, es el proceso de reestructuración de la industria automotriz a nivel mundial, de ahí que las diferentes empresas terminales tuvieran proyectos de inversión; por otro lado, la economía mexicana brindaba las condiciones para que se tuvieran las expectativas de crecimiento del mercado interno, esto alentaba a las nuevas inversiones en plantas en territorio mexicano.

La evolución acelerada que ha experimentado la industria automotriz en México, a partir de 1982 es producto de las transformaciones en la manufactura de automoviles, definiendo un nuevo modelo de producción que marca la línea

divisoria entre el desarrollo industrial, que tiene sus bases en la sustitución de importaciones y el proteccionismo, y modelo de desarrollo basado en una nueva estrategia fundamentada a su vez en las fuerzas de un mercado internacional, que se reflejó en un nuevo sistema industrial de especialización exportadora, integrado por plantas de ensamble de automoviles, de motores y autopartes en forma concreta, tanto la existencia de la maquila como de la manufactura se combinan en el nuevo complejo exportador, al responder a las nuevas exigencias de la competencia internacional.

Las plantas que se fueron integrando al mercado de Estados Unidos significaron un paso tecnológico y de orden organizacional, que afectó a la vieja industria automotriz establecida en el centro del país, sujeta al funcionamiento del pequeño mercado interno excesivamente protegido y muy diversificado.

El actual desarrollo exportador vino acompañado de un desarticulado nivel de integración nacional, desde un 75% a un 36% como valor agregado nacional, pues por un lado, se requería un mayor contenido internacional en lo que se producía para el mercado estadounidense, y por otro lado, se presentó una baja actividad en el mercado interno que se reflejó en una menor producción y por tanto, en una baja en las exportaciones indirectas.

La ventaja competitiva de México reside en forma casi total en los bajos salarios, así la ventaja productiva mexicana con respecto a los ensambladores y proveedores de autopartes norteamericanos, está aumentando, pero basada en

una producción con un nivel medio de tecnología, intensiva en mano de obra y de productos voluminosos, pues en la medida en que los productores norteamericanos consideren atractiva una ventaja productiva, comprarán un mayor volumen de autopartes fabricados en México, tales como: equipo eléctrico, cubreasientos y resortes, componentes en los cuales México ha sido el abastecedor más económico para los productores norteamericanos.

La presencia de las inversiones japonesas tanto en E.U. como en México, han marcado una heterogeneidad en sus sistemas de producción instaladas en cada uno de estos países. Debido a que la organización del proceso productivo se fundamenta en reducir la fuerza de trabajo y al transplante, requiriendo esta última una instrucción detallada.

La planta de Nissan en E.U. está diseñada para tener éxito en un mercado altamente competitivo. Las inversiones japonesas en E.U. han llevado a la industria a un nuevo estándar de productividad y calidad; mientras que la planta de Nissan en México está diseñada para adaptarse a un mercado altamente protegido.

No obstante que la industria automotriz de México presentó, entre 1980 - 1982, problemas de elevado déficit en la balanza comercial y un deterioro de cuentas externas, este sector posteriormente contó con las posibilidades y potencialidades de ahorro y generación de divisas; producto de una política más agresiva que se ha traducido en un desempeño exitoso en el exterior, además porque es una industria con un alto "potencial" de ahorro de divisas,

debido al amplio margen de sustitución de importaciones de que goza la industria automotriz.

El sector automotriz ha presentado a partir de 1983 un superávit comercial de 306 millones de dólares, debido a la exportación de motores y automoviles, y por otro lado, a la caída de la demanda de automoviles en el mercado nacional a raíz de la crisis, teniendo como consecuencia una reducción sustancial de las importaciones del sector, ya sea de automoviles importados (de lujo o deportivos) o de autopartes que no son producidas internamente

Desde 1984 la exportación de vehiculos a E.U. fue de gran consideración y en 1985 el total de unidades exportadas fue de 58,432, el mercado estadounidense absorbió el 85.7%, de las exportaciones mexicanas de manufacturas automotrices.

La orientación que empieza a manifestarse en la industria automotriz mexicana, referente a una mayor integración en la producción entre el sector terminal y el de autopartes, es expresión de un proceso a nivel mundial que tiende a modificar el proceso de manufactura en su conjunto. Además, lo inserta en un nuevo sistema, donde se combina la organización, dentro de un proceso "justo a tiempo", con la incorporación de los adelantos de la automatización de las distintas fases del proceso productivo, lo cual permite reducir costos salariales y de transporte, y elevar la calidad.

El papel que asume la industria de autopartes como parte integrante de la industria automotriz en su nueva fase, dentro del modelo exportador, es de suma importancia, ya que tiene que cumplir con las exigencias que demanda la

industria terminal; como proveedores nacionales, sus productos tienen que cumplir con los grados requeridos de competitividad.

La tendencia a la exportación surge como alternativa de crecimiento a partir de la caída del mercado nacional y como resultado también de la competitividad que se alcanza a partir de la devaluación de la moneda a principios de los 80's, que sitúa el precio de la mano de obra mexicana por debajo del precio de la estadounidense.

El destinatario más importante es Estados Unidos, tanto por razones geográficas, como porque de 3 de las 5 empresas terminales más importantes en México son norteamericanas, y gracias a la cercanía de su país de origen es más fácil desarrollar una estrategia comercial que incorpore a sus plantas en México a ese mercado.

Los lazos tecnológicos con empresas extranjeras, ya sea a través de vincularse con capital o mediante contratos de la asesoría tecnológica, están presentes en todas las empresas exportadoras de mayor importancia y juegan un papel destacado en la renovación de procesos de producción en las empresas y en el aumento de su competitividad.

La capacidad de la industria automotriz mexicana para responder al nuevo sistema de manufactura, y la capacidad de adaptación a los requerimientos del mercado internacional, se han convertido en factores decisivos para lograr una mayor participación de los productores mexicanos en el mercado internacional.

El tipo de cambio bajo el proteccionismo afecta positivamente las relaciones de precios que enfrentan todos

los productores que sustituyen importaciones y los que exportan. En este sentido los automoviles que han tenido mayor demanda en el mercado interno han sido los autos populares, seguidos de los compactos; los autos populares registraron en 1990, el 60.57% en ventas; los compactos en ese mismo año fueron del 28.49%. Con lo que respecta a las empresas que durante la década de los 80's, se consideraron líderes en sus ventas, figuran en primer lugar, Volkswagen, que tuvo un comportamiento ascendente, y en 1990 sus ventas representaron el 38.2%, posteriormente se ubica Nissan, con el 22.8% en ventas para 1990; Chrysler, en 1990 sus ventas representaron el 14.9%, de igual forma Ford.

La demanda interna de autos es impulsada por una relativa estabilidad de precios, diversas opciones de financiamiento, la renovación del parque vehicular y por las condiciones económicas de estabilidad a partir de la segunda mitad de la década de los 80's que prevalecen en México.

Esta nueva fase exportadora de la industria automotriz, por la que está atravesando, es producto del desmantelamiento del proteccionismo comercial en esta industria, pues de acuerdo a las estimaciones obtenidas de la protección nominal y efectiva implícitas en ambas ramas, en 1990, se ha presentado una baja considerable en sus tasas. Estos resultados se deben a la racionalización de la protección y que a su vez, esta racionalización ha favorecido exportaciones. Esto implica una gradual eliminación de las restricciones a la importación, que conlleva a una reducción de las diferencias entre los precios internos y externos, y por ende, exponer a la

competencia de una oferta de productos de mejor calidad y más bajo costo, los productos finales o componentes de la industria automovilística.

No obstante, la dinámica que ha caracterizado a la industria automotriz con respecto al exterior, el funcionamiento del mercado internacional ha sido afectado por prácticas proteccionistas que obstaculizan el desarrollo de mayores flujos comerciales, entre éstas, están los subsidios a la exportación, la cual provoca una competencia desleal entre los productores, ya que no es posible determinar el verdadero costo de la producción. En los últimos años de la década de los 80's, dentro de la industria automotriz, es difícil detectar la existencia de los subsidios a la exportación debido a que asume diferentes formas.

El proteccionismo que registró la agricultura de 1980 a 1990 por arriba de la industria automotriz, se debió a las condiciones coyunturales con efectos de la política de precios en las exportaciones agrícolas, fijando para ciertos productos de consumo interno precios superiores a los del mercado mundial, aumentando en forma paralela, la discriminación de variados productos de exportación, esto es que mientras los granos básicos han sido más o menos protegidos, el gobierno mexicano tuvo que ceder en varias áreas ante las otras partes del T.L.C, por ejemplo, hortalizas y algunos cítricos no entrarán fácilmente por 15 años a Estados Unidos y Canadá, pues son los cultivos en que México es fuerte en materia de exportación. Por otro lado, este proteccionismo, también se debió a su bajo desempeño

hacia el mercado internacional, que ha sido producto del bajo crecimiento económico desde la década de los 60's, de un deficiente nivel de exportación, y de un alto nivel de importaciones de diversos productos, semillas y granos básicos, de consumo popular. Por ello se tiene que con la entrada en vigor del T.L.C. se eliminarán los permisos de importación y estos serán sustituidos por un sistema arancel-cuota, mediante el cual se autorizará una importación de 2.5 millones de toneladas libres de impuestos. Una vez que se rebase esa cuota, el maíz que se introduzca a territorio nacional pagará un impuesto de 21.5%. Se trata de lograr una transformación real de las actividades del cultivo de los granos básicos y no la protección de una agricultura empobrecida y de baja productividad.

La inversión extranjera directa confirmó su papel como el núcleo más dinámico en la estructura industrial del país, y fundamentalmente porque provee recursos financieros y tecnológicos, que son escasos en economías dependientes, permitiendo así el desarrollo de la industria y de la infraestructura que los recursos propios del país no pueden lograr de una forma total.

El Tratado de Libre Comercio, entre Estados Unidos, Canadá y México, se busca promover la competitividad regional, en donde los productores de América del Norte cuenten con los insumos en condiciones competitivas, además de disminuir gradualmente los niveles arancelarios entre los tres países que conforman este bloque comercial, buscando una mayor

circulación de bienes manufacturados libres de derechos restricciones en la zona.

En la industria automotriz se pretende eliminar en 10 años las barreras al comercio de automoviles, camiones y autopartes en cada uno de los países integrantes del Acuerdo; esta desgravación arancelaria a 10 años, permitiría conseguir aumentos en su productividad para hacer frente a las exigencias del mercado externo, además la oferta de vehículos en el mercado nacional se ampliaría a un precio inferior, debido principalmente a la reducción de los costos de producción. Esta situación, conlleva a que la política proteccionista en este sector deje de tener perspectivas de expansión.

La industria de autopartes se encuentra más comprometida, como industria proveedora nacional de la industria terminal, de ofrecer componentes de alta calidad en la producción de cables para bujías, radios, cinturones, asientos y sus partes, mofles, limpiadores, parabrisas, acumuladores y amortiguadores, considerados todos estos componentes como insumos estratégicos para la producción de bienes de exportación, debido a las ventajas con las que cuenta la industria de autopartes en México, entre las que destacan, el bajo costo de mano de obra, al igual que el de los energéticos (electricidad y los combustibles), esto es favorable para la industria de autopartes en México, ya que gana más terreno, tanto en el mercado interno como de exportación, frente a las empresas transnacionales armadoras

de vehículos que a parte de producir automóviles también producen autopartes para la producción misma de vehículos.

El compromiso de la industria automotriz, en general con el Tratado de Libre Comercio, implica nuevos esquemas de producción e inversión, tales como la expansión de plantas armadoras establecidas en México, que permitan mantener un flujo comercial entre plantas productoras de gran escala.

La competencia externa promueve una elevación de la productividad de la planta industrial, generando empleos e incrementando la capacidad instalada, al complementarse la demanda interna con la de origen externo. Esto repercute en una baja de los costos de producción y en una mayor disciplina en la formación de precios internos, debido a que la industria se ajusta a un sistema competitivo de precios internacionales, medidos contra el precio existente en el país de origen, en donde el tipo de producto y la estructura comercial facilitan llevar a cabo una política de precios.

En el periodo de transición de la industria automotriz (10 años), los productores en México aún se encuentran protegidos, debido a que en este periodo de tiempo la integración nacional será del 34%, esto significa que a aún no se presenta una entrada libre de autos, camiones y autopartes provenientes de E.U. y Canadá, lo que permite a los productores de México tener un mercado interno seguro. Posteriormente a los 10 años el valor agregado nacional será igual a cero, esta situación va a conducir a que la industria automotriz presente niveles de competitividad y productividad elevados de acuerdo como lo exige el Tratado

de Libre Comercio. De ahí que la integración nacional sea un aspecto muy importante dentro de la incursión de la industria automotriz en el Tratado de Libre Comercio.

No obstante, que a partir de 1992 se han incrementado las exportaciones, tanto de vehículos como de autopartes, estas empresas en su generalidad no cumplen con la integración regional exigida (36%). Esta situación no augura muy buenos resultados para la industria automotriz, debido a su alta dependencia externa.

Sin embargo, la industria de autopartes se ha convertido en uno de los sectores más dinámicos de la economía mexicana, pues por un lado, ha registrado elevados niveles de exportaciones, mientras que por otro, la industria terminal ha sido obligada a comprar a empresas mexicanas de autopartes. Los renglones donde la industria de autopartes debe de especializarse y proveer a la industria terminal, es en el material de ensamble, refacciones y llantas para autos y camiones.

SUGERENCIAS

Para el eficiente funcionamiento de la industria automotriz, y más aún de las empresas productoras de autopartes que es la parte de la industria automotriz la que más preocupa, debido a la existencia de bastantes empresas de autopartes con capital en su mayoría nacional, además de que las actividades de estas empresas tienen orientación exportadora y su participación en el PIB automotriz representará el 50%, de ahí que se le apoye con la participación de las industrias nacionales productoras de materias primas nacionales para el óptimo y constante abastecimiento de insumos, como es el caso del acero, aluminio, el cobre y materiales sintéticos, ya que es un obstáculo estructural para llevar a cabo en forma eficiente las exportaciones de autos de empresas transnacionales. Pues en forma contraria, la escasez y mala calidad de estos insumos, implica mayores costos y la mala calidad del producto final, en perjuicio de la industria automotriz en México, ya que va a requerir de los componentes y autopartes producidos por las empresas productoras de autopartes.

Es necesario mejorar las relaciones que existen entre los ensambladores casi 100% estadounidenses (industria terminal) y los proveedores nacionales de componentes, partes, a través de la apertura comercial logrando así una integración funcional, lo que obligará a estos últimos a mejorar sus técnicas de producción, tanto para dejar de producir sólo autopartes sencillas (bujías, limpiadores, cinturones, amortiguadores, etc.), y producir componentes más complejos

(cajas de velocidades, motores, etc.), como para incrementar su competitividad, y abastecer el mercado nacional y poder incrementar sus exportaciones tanto directas como indirectas via exportaciones que realizan las principales empresas armadoras transnacionales a su país de origen, ya que estas son un canal de distribución de los productos.

Es conveniente la creación de una industria más uniforme en cuanto a su capacidad para afrontar la globalización, como patrón de competencia, en donde las empresas deben de estar sujetas a un ritmo muy constante de avances tecnológicos, que bajo un estado competitivo sea posible cubrir, tanto el mercado interno como el externo.

Si la productividad y el dinamismo de la industria mexicana avanzan a pasos rápidos y firmes, las perspectivas de la relación en el sector industrial entre México y Estados Unidos crecerán al tener un fácil acceso al mercado norteamericano, ya que la producción mexicana va a reforzar a los productores norteamericanos para competir en el mercado mundial, específicamente contra Japón y Alemania en el rubro automotriz.

Es necesario que la política mexicana estimule inversiones provenientes de Japón, encaminadas a la adquisición de innovaciones técnicas así como de nuevos sistemas organizacionales, como el sistema de "momento exacto", que conlleven a nuevas actividades productivas con estándar competitivo a nivel mundial para seguir una estrategia de desarrollo industrial basada en escalas de producción con bajos costos de producción.

Las empresas nacionales de autopartes necesitan cumplir con las nuevas exigencias del mercado internacional para fincar su desarrollo en vinculación con el mercado mundial, esto significa, contar con una capacidad de diseño, proveer métodos de producción como "justo a tiempo" y ajustar la producción a las necesidades de la industria terminal básicamente norteamericanos, lo cual implica insertarse al sistema de producción de la empresa terminal y tener una escala de producción elevada.

Las empresas exportadoras, tanto ensambladoras como de autopartes mexicanas, debe de estar al tanto de los avances tecnológicos a nivel mundial, tanto en productos como en procesos para incorporarlos a su estructura productiva, este mecanismo de innovación se lleva mediante la vinculación con firmas en el extranjero y por medio de la continúa renovación de maquinaria.

Si bien es cierto que la industria automotriz tiene gran peso en la contribución al Producto Interno Bruto, también lo es, que la economía mexicana no puede depender solamente del dinamismo exportador de ese sector, sino que es necesario considerar a los restantes sectores productivos, estimulando las inversiones dirigidas a la ampliación de la infraestructura, como es la expansión de plantas industriales, adoptar innovaciones en los procesos productivos, que permitan fortalecer la orientación exportadora, y si la protección de estas industrias llevada a cabo en forma racional, coordinada y de una forma homogénea, permite otorgar las condiciones para realizar el proceso de reconversión industrial en las restantes

actividades productivas, que son tan importantes como la automotriz, posteriormente su desenvolvimiento se traducirá en una integración al mercado internacional.

La ubicación geográfica de la mayor parte de las plantas de la industria automotriz, se localizan en el norte del país, lo que abarata los costos por transporte de traslado de unidades o de autopartes hacia los Estados Unidos, también es cierto, que trae consigo una desigual distribución regional de ingresos, para ello los inversionistas nacionales y extranjeros así como el gobierno, deberían de contemplar la parte Sureste de México dentro de sus planes de inversión, que al igual que la norte, también proporciona abundancia de recursos naturales y un potencial de mano de obra, es una zona posible para los planes de expansión de las plantas productivas.

El equilibrio del tipo de cambio debe ser una prioridad de la política económica mexicana para evitar efectos negativos en la estabilidad de precios internos y evitar la incertidumbre y distorsiones en las relaciones comerciales de los productores nacionales con el exterior, de ahí que pueda existir un libre flujo de las exportaciones e importaciones.

La industria automotriz terminal y de autopartes nacional, debe considerar la posibilidad de desarrollo al incursionar en los mercados latinoamericanos a través, por un lado, de inversiones y alianzas estratégicas, y por otro lado, por medio de la firma de tratados de libre comercio con cada país latinoamericano, ya que es importante considerar que las condiciones de negociación con los países

latinoamericanos son diferentes a las que imponen los países de norteamérica, las negociaciones con los países latinoamericanos exigen menos reglas de origen.

ANEXO A

Cálculo de las tasas de protección nominal y efectiva para la industria automotriz (rama 56 y rama 57).

Para la estimación de las tasas de protección efectiva y nominal implícitas, se presentaron varios problemas que obstaculizaron el cálculo de dichas tasas para las ramas 56, 57, 46 y 1; dichos problemas consistieron básicamente en la obtención de los valores de ciertas variables contempladas en la matriz de insumo-producto, el valor bruto de la producción, las importaciones, entre otras variables; ya que los datos de la matriz de insumo-producto solo se encuentran actualizados hasta 1980. Para subsanar esta situación, fue necesario hacer proyecciones para años posteriores a 1980, basadas en los valores de los años de 1970, 1975, 1978 y 1980, a través del método de mínimos cuadrados para años pares.

Proyecciones para obtener el Índice de Precios al Productor de Estados Unidos para 1990 en la rama 56.

	x_i	y_i	$x_i y_i$	x_i^2	
1980	0	87.1	0	0	$\bar{x} = 3.5$
1981	1	95.4	95.4	1	$\bar{y} = 102.8$
1982	2	100.0	200.0	4	$\bar{x y} = 3025.4$
1983	3	102.4	307.2	9	$\bar{i i}$
1984	4	104.7	418.8	16	
1985	5	107.8	539.0	25	
1986	6	111.4	668.4	36	
1987	7	113.8	796.4	49	
	<u>28</u>	<u>822.6</u>	<u>3025.4</u>	<u>140</u>	

Fórmula [1]:

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n x_i y_i - (\sum_{i=1}^n x_i)(\sum_{i=1}^n y_i) / n}{\sum_{i=1}^n x_i^2 - (\sum_{i=1}^n x_i)^2 / n}$$

Empleando la fórmula [1], se obtiene:

$$= \frac{3\ 025.4 - 28 (822.6 / 8)}{140 - (28)^2 / 8} = 3.48$$

Para obtener los valores del I.P.P. de E.U., se emplea la siguiente fórmula [2]:

$$y_i = y_i + b (x_i)$$

De ahí los siguientes valores:

$$1988 = 102.82 + 3.48 (8) = 130.66 \quad (9)$$

$$1989 = 102.82 + 3.48 (9) = 134.14 \quad (10)$$

$$1990 = 102.82 + 3.48 (10) = 137.62 \quad (11)$$

Proyección para obtener el I.P.P. de E.U. para 1990 de la rama 57.

	x	y	x y	x ²	
	i	i	i i	x	
1980	0	83.1	0	0	$\bar{x} = 3.5$
1981	1	94.6	94.6	1	
1982	2	100.0	200.0	4	$\bar{y} = 101.4$
1983	3	102.2	306.6	9	
1984	4	104.1	416.4	16	
1985	5	106.4	532.0	25	
1986	6	109.1	654.6	36	$\sum x y = 2\ 986.1$
1987	7	111.7	781.9	49	
	\sum	811.2	2 986.1	140	

Utilizando la fórmula [1], se obtiene:

$$b = \frac{2 \ 986.1 - 28 (811.2 / 8)}{2} = 3.49$$

$$140 - (28) / 8$$

Empleando la fórmula [2], se tiene el valor del I.P.P. para el año de 1990:

$$1990 = 101.4 + 3.49 (10) = 136.37$$

(11)

Las siguientes proyecciones se realizaron para obtener los coeficientes de insumo producto, el valor agregado, el valor bruto de la producción y las importaciones de las diferentes ramas a considerar para así obtener las tasas de protección nominal y efectiva implícitas para los años 1980, 1985 y 1990, a través del método de mínimos cuadrados para números de años par.

Rama 56. Coeficientes de insumo producto (A)

	x_i	y_i	$x_i y_i$	$\sum x_i$	$\sum y_i$
1970	0	0.2878	0	0	$\bar{x} = 1.5$ $\bar{y} = 0.2730$
1975	1	0.2364	0.2364	1	
1978	2	0.2776	0.5552	4	
1980	3	0.2904	0.8712	9	
	\sum	1.0722	1.662	14	

Utilizando la fórmula [1]:

$$b = 0.0049$$

A través de la fórmula [2], se tienen las proyecciones para los años de 1985 y 1990:

$$1985 = 0.2730 + 0.0049 (8) = 0.3122$$

(9)

$$1990 = 0.2730 + 0.0049 (13) = 0.3367$$

(14)

Rama 56. Valor Bruto de la Producción.

	x	y	x y	x ²	
	i	i	i i	i	
1970	0	8 985.5	0	0	$\bar{x} = 1.5$
1975	1	25 447.2	25 447.2	1	$\bar{y} = 51 656.9$
1978	2	57 129.0	114 258.0	4	
1980	3	115 066.0	345 198.0	9	
-	-	-	-	-	
6		205 627.7	484,903.2	14	

Según fórmula [1]:

$$b_1 = 34 992.33$$

Según la fórmula [2] la proyección de 1985 y 1990 son:

$$1985 = 51 656.9 + 34 992.33 (8) = 331 595.54$$

$$1990 = 51 656.9 + 34 992.33 (13) = 506 557.17$$

Rama 56. Importaciones.

	x	y	x y	x ²	
	i	i	i i	i	
1970	0	1 853.1	0	0	$\bar{x} = 1.5$
1975	1	7 288.1	7 288.1	1	$\bar{y} = 12 716.02$
1978	2	17 041.9	34 083.8	4	
1980	3	24 681.0	74 043.0	9	
-	-	-	-	-	
6		50 844.1	115 414.9	14	

$$b_1 = 7 823.75$$

Proyección para 1985 y 1990:

$$1985 = 12 716.02 + 7 823.75 (8) = 75 306.02$$

$$1990 = 12 716.02 + 7 823.75 (13) = 114 424.77$$

Rama 57. Coeficientes de insumo producto.

	x	y	x y	x ²	
	i	i	i i	i	
1970	0	0.060	0	0	$\bar{x} = 1.5$
1975	1	0.1417	0.1417	1	$\bar{y} = 0.1074$
1978	2	0.1022	0.2044	4	
1980	3	0.1257	0.3771	9	
-	-	-	-	-	
6		0.4296	0.7232	14	

$$b_1 = \frac{0.7232 - 6 (0.4296 / 4)}{5} = 0.01576$$

Proyecciones para 1985 y 1990:

$$\begin{aligned} 1985 &= 0.1074 + 0.0837 (8) = 0.2334 \\ (9) & \\ 1990 &= 0.1074 + 0.0837 (13) = 0.3122 \\ (14) & \end{aligned}$$

Rama 57. Valor Bruto de la Producción.

	x _i	y _i	x _i y _i	x _i ²	
1970	0	5 409.0	0	0	$\bar{y} = 28\ 122.42$ i
1975	1	14 691.8	14 691.8	1	
1978	2	32 014.9	64 029.8	4	
1980	3	60 374.0	181 122.0	9	
	6	112 489.7	259 843.6	14	

$$b_1 = \frac{259\ 843.6 - 6 (112\ 489.7 / 4)}{5} = 18\ 221.81$$

Proyección para 1985 y 1990:

$$\begin{aligned} 1985 &= 28\ 122.42 + 18\ 221.81 (8) = 173\ 896.9 \\ (9) & \\ 1990 &= 28\ 122.42 + 18\ 221.81 (13) = 265\ 006.0 \\ (14) & \end{aligned}$$

Rama 57. Importaciones.

	x _i	y _i	x _i y _i	x _i ²	
1970	0	459.4	0	0	$\bar{y} = 1\ 937.37$ i
1975	1	756.9	756.9	1	
1978	2	1 952.2	3 904.4	4	
1980	3	4 581.0	13 753.0	9	
	6	7 749.0	18 404.3	14	

$$b_1 = \frac{18\ 404.3 - 6 (7\ 749.5 / 4)}{5} = 1\ 356.01$$

Proyecciones para 1985 y 1990:

$$\begin{aligned} 1985 &= 1\ 937.37 + 1\ 356.01 (8) = 12\ 785.4 \\ (9) & \\ 1990 &= 1\ 937.37 + 1\ 356.01 (13) = 19\ 565.5 \\ (14) & \end{aligned}$$

Rama 56. Protección Nominal Implícita.

	I.P.P. México 1982=100 (P) int	I.P.P. E.U. 1982=100 (P) ext	Tipo de cambio (R)
1980	51.00	87.00	22.33
1985	556.00	107.00	250.00
1990	6 003.57	137.62	2 838.00

La fórmula para calcular la protección nominal es la siguiente:

Fórmula [3]:

$$w = \frac{P_{int} - P_{ext} (R)}{P_{ext} (R)}$$

Sustituyendo en la fórmula [3]:

1980.

$$w = \frac{0.51 - 0.87 (0.2233)}{0.87 (0.2233)} = 1.66$$

1985.

$$w = \frac{5.56 - 1.07 (2.5)}{1.07 (2.5)} = 1.02$$

1990.

$$w = \frac{60.03 - 1.37 (28.38)}{1.37 (28.38)} = 0.5439$$

Rama 57. Protección Nominal Implícita.

	I.P.P. México 1982=100 (P) int	I.P.P. E.U. 1982=100 (P) ext	Tipo de cambio (R)
1980	53.8	83.0	22.33
1985	537.0	106.0	250.00
1990	5 765.3	136.37	2 838.00

Sustituyendo en la fórmula [3], se tiene:

1980.

$$w = \frac{0.538 - 0.83 (0.2233)}{0.83 (0.2233)} = 1.8$$

1985.

$$w_j = \frac{5.37 - 1.06 (2.50)}{1.06 (2.50)} = 0.98$$

1990.

$$w_j = \frac{57.65 - 1.36 (28.38)}{1.36 (28.38)} = 0.49$$

CÁLCULO de la Protección Efectiva Implícita.

C_{ij}^{int} = coeficiente de insumo producto o coeficiente técnico
 A_{ij}^{int} = insumos intermedios que requiere la rama 56 de la rama 57.

X_{ij} = valor de la producción.

M_{ij} = insumos intermedios provenientes del exterior.

Para obtener los coeficientes de insumo producto de la rama 56, se emplea la siguiente fórmula:

Fórmula [4]:

$$C_{ij}^{int} = \frac{A_{ij}^{int}}{X_j^{int}}$$

Fórmula [5]:

$$C_{mj}^{int} = \frac{M_{mj}^{int}}{X_j^{int}}$$

Para obtener el valor agregado por unidad de producción se se emplea la siguiente fórmula:

Fórmula [6]:

$$Y_j^{int} = 1 - \theta \left(\frac{C_{ij}^{int}}{C_{mj}^{int}} \right)$$

La unidad de producción se revalúa con la tasa nominal w_j , de la actividad misma y los insumos con las tasas nominales de la actividad que los producen, para obtener el valor

agregado a precios externos, a través de la fórmula [6]:

Fórmula [7]:

$$Y_j^{ext} = \frac{1}{1 + w_j / 100} - \frac{C_{ij}}{1 + w_i / 100} - \frac{C_{mj}}{1 + w_m / 100}$$

Donde:

- w = tasa de protección nominal de la rama 56
- w_j = tasa de protección nominal de la rama (57)
- w_i = tasa nominal a las importaciones.

El valor agregado total de la actividad a precios internos se obtiene, a través de la fórmula [8]:

$$V A_j^{ext} = Y_j^{ext} + X_j^{int}$$

El valor agregado total de la actividad a precios externos se obtiene por la fórmula [9]:

$$V A_j^{int} = Y_j^{int} + X_j^{int}$$

Ambos valores agregados se emplean para obtener la tasa de protección efectiva implícita, a través de la fórmula [10]:

$$Z_j = \frac{V A_j^{int} - V A_j^{ext}}{V A_j^{ext}} (100 \%)$$

Rama 56. Protección Efectiva Implícita para el año de 1980.

- A = 0.27048
- i_j
- X = 1 150.66
- i_j
- M = 24 681
- j

Sustituyendo en la fórmula [4]:

$$C_{ij}^{\text{int}} = 0.29048 / 1\ 150.66 = 0.000025$$

Sustituyendo en la fórmula [5]:

$$C_{mj}^{\text{int}} = 24\ 681 / 1\ 150.66 = 0.2144$$

Para obtener el valor agregado por unidad de producción se sustituye en la fórmula [6]:

$$Y_j^{\text{int}} = 1 - 0.000025 - 0.2144 = 0.7853$$

Por lo tanto, para obtener el valor agregado por unidad de producción a precios externos, se emplea la fórmula [7]:

$$\begin{aligned} Y_j^{\text{ext}} &= (1/2.66) - (0.000025/2.8) - (0.2144/1.2144) \\ &= 0.3759 - 0.0000089 - 0.1765 \\ &= 0.1993 \end{aligned}$$

$w = 1.66$ (es la rama de protección nominal de la rama 56)

$w_i = 1.8$ (es la rama de protección nominal de la rama 57)

Sustituyendo en la fórmula [8] y [9], respectivamente:

$$V A_j^{\text{int}} = (0.7853) (1\ 150.66) = 903.61$$

$$V A_j^{\text{ext}} = (0.1993) (1\ 150.66) = 229.32$$

Por último, se emplea la fórmula [10] para la obtención de la tasa efectiva de la rama 56:

$$Z_j = \frac{903.61 - 229.32}{229.32} (100) = 294\%$$

Rama 56. Para el año de 1985.

$$A_{ij} = 0.3122 \qquad C_{ij}^{\text{int}} = 0.3122 / 3\ 315.95$$

$$\begin{aligned}
 &= 0.000094 \\
 \text{int} & \\
 X_j &= 3\ 315.95 & \text{int} & \\
 & & C &= 735.06 / 3\ 315.95 \\
 & \\
 \text{int} & \\
 M_j &= 735.06 & w_j &= 1.02 & w_i &= 0.98 \\
 & & & & & \\
 \text{int} & \\
 Y_j &= (1 - 0.000094 - 0.2271) = 0.7728 \\
 & \\
 \text{ext} & \\
 Y_j &= (1/2.02) - (0.000094/1.98) - (0.2271/1.2271) \\
 &= (0.4950 - 0.000047 - 0.1850) = 0.3099 \\
 & \\
 \text{int} & \\
 V A_j &= 0.7728 (3\ 315.95) = 2\ 562.56 \\
 & \\
 \text{ext} & \\
 V A_j &= 0.3099 (3\ 315.95) = 1\ 027.78 \\
 & \\
 Z_j &= (2\ 562.56 - 1\ 027.78) / 1\ 027.78 \\
 &= 149.32 \%
 \end{aligned}$$

Rama 56. 1990

$$\begin{aligned}
 A_{ij} &= 0.3367 & C_{ij} &= 0.3367 / 5\ 065.57 \\
 & & &= 0.000066 \\
 \text{int} & \\
 X_j &= 5\ 065.57 & C_{mj} &= 1\ 144.24 / 5\ 065.57 \\
 & & &= 0.2258 \\
 \text{int} & \\
 M_j &= 1\ 144.24 & w_j &= 0.5439 & w_i &= 0.1588 \\
 & & & & & \\
 \text{int} & \\
 Y_j &= 1 - 0.000066 - 0.2258 = 0.7741 \\
 & \\
 \text{ext} & \\
 Y_j &= (1/1.54) - (0.000066/1.15) - (0.2258/1.2258) \\
 &= 0.4650 \\
 & \\
 \text{int} & \\
 V A_j &= 0.7741 (5\ 065.57) = 3\ 921.25 \\
 & \\
 \text{ext} & \\
 V A_j &= 0.4650 (5\ 065.57) = 2\ 355.49
 \end{aligned}$$

$$Z = (3\ 921.55 - 2\ 355.49) / 2\ 355.49$$

$$j = 66.47\ %$$

Rama 57. 1980

$$\begin{array}{ll} \text{int} & \text{int} \\ A = 0.1256 & C = 0.12563 / 603.74 \\ ij & ij = 0.000208 \end{array}$$

$$\begin{array}{ll} \text{int} & \text{int} \\ X = 603.74 & C = 45.81 / 603.74 \\ j & mj = 0.0758 \end{array}$$

$$\begin{array}{lll} \text{int} & & \\ M = 4\ 581 & w = 1.8 & w = 1.26 \\ j & j & i \end{array}$$

$w = a$ la tasa de protección nominal de la rama 57

$w_j = a$ la tasa de protección nominal de la rama auxiliar 46

$$\begin{array}{l} \text{int} \\ Y = (1 - 0.000208 - 0.0758) = 0.923 \\ j \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{ext} \\ Y = (1/2.8) - (0.000208/2.26) - (0.0758/1.0758) \\ j = 0.2866 \end{array}$$

$$V A^{\text{int}} = (0.923) (603.74) = 557.25$$

$$V A^{\text{ext}} = (0.2866) (603.74) = 173.03$$

$$Z = (557.25 - 173.03) / 173.03 = 222\ %$$

Rama 57. 1985

$$\begin{array}{ll} A = 0.2334 & C = 0.2334 / 1\ 738.96 \\ ij & ij = 0.00013 \end{array}$$

$$\begin{array}{ll} \text{int} & \text{int} \\ X = 1\ 738.96 & C = 127.85 / 1\ 738.96 \\ j & mj = 0.0735 \end{array}$$

$$\begin{array}{lll} \text{int} & & \\ M = 127.85 & w = 0.98 & w = 1.22 \\ j & j & i \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{int} \\ Y = 1 - 0.00013 - 0.0735 \\ j \end{array}$$

$$= 0.9263$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ Y_j &= (1/1.98) - (0.00013/2.22) - (0.0735/1.0735) \\ &= 0.4365 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{int} \\ V A &= (0.9263) (173.89) = 161.07 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ V A &= (0.4365) (173.89) = 75.90 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z_j &= (161.07 - 75.90) / 75.90 = 112.21\% \end{aligned}$$

Rama 57. 1970

$$\begin{aligned} A_{ij} &= 0.3367 & C_{ij} &= 0.3367 / 2\ 650 \\ & & &= 0.00012 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} X_j &= 2\ 650 & C_{mj} &= 195.65 / 2\ 650 \\ & & &= 0.0738 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} M_j &= 195.65 & w_j &= 0.49 & w_i &= 0.16 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{int} \\ Y_j &= 1 - 0.00012 - 0.0738 = 0.9260 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ Y_j &= (1/1.49) - (0.00012/1.16) - (0.0738/1.0738) \\ &= 0.6023 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{int} \\ V A &= (0.9260) (2\ 650) = 2\ 454.0 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ V A &= (0.6023) (2\ 650) = 1\ 596.0 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z_j &= (2\ 454.0 - 1\ 596.0) / 1\ 596.0 = 53.75\% \end{aligned}$$

ANEXO B

Cálculo de las tasas de Protección Nominal y Efectiva Netas para la industria automotriz (rama 56 y rama 57).

Primeramente se lleva a cabo el ajuste al tipo de cambio, mediante la siguiente fórmula:

Fórmula [11]

$$1 + Q = \frac{\sum_j \text{DFD}_j^{\text{int}} + M_{\text{df}}^{\text{int}}}{\sum_j \text{DFD}_j^{\text{ext}} + M_{\text{df}}^{\text{ext}}}$$

Donde:

Q = ajuste del tipo de cambio

$\text{DFD}_j^{\text{int}}$ = demanda final doméstica a precios internos

$M_{\text{df}}^{\text{int}}$ = importaciones para la demanda final a precios internos. Las importaciones a valor c.i.f. es igual a las importaciones a precios externos, $(M_{\text{df}}^{\text{int}} = M_{\text{df}}^{\text{ext}})$

$\text{DFD}_j^{\text{ext}}$ = demanda final doméstica a precios externos

$M_{\text{df}}^{\text{ext}}$ = importaciones para la demanda final a precios externos.

La demanda final doméstica a precios externos se obtiene, por medio de la demanda final doméstica a precios internos, con la fórmula siguiente:

Fórmula [12]:

$$\text{DFD}_j^{\text{ext}} = \text{DFD}_j^{\text{int}} / (1 + w/100)$$

Una vez, obtenido el ajuste del tipo de cambio se procede a calcular el tipo ajustado, con la siguiente fórmula:

Fórmula [13]:

$$\bar{R} = (1 + Q) R$$

Posteriormente, se calcula la protección nominal neta

empleando la misma fórmula [3], pero en este caso, solo es necesario sustituir el tipo de cambio vigente (R) por el ajustado (\bar{R}).

Fórmula [14]:

$$\bar{w} = \frac{P^{int} - P^{ext} (\bar{R})}{P^{ext} (\bar{R})} (100)$$

Rama 56. Protección nominal con ajuste al tipo de cambio.

Mediante la fórmula 12 se busca la demanda final a precios externos.

$$\begin{aligned} \text{int} \\ \text{DFD} &= 106\ 556 \\ \text{ext} \\ \text{DFD} &= 106\ 556 / 2.66 = 400.58 \\ \text{int} &= \text{ext} \\ \text{M} &= \text{M} \\ \text{df} &= \text{df} \\ &= 251\ 285 \end{aligned}$$

Sustituyendo en la fórmula [11]

$$\begin{aligned} 1 + Q &= (106\ 556 + 251\ 285) / (400.58 + 251\ 285) \\ Q &= (1.288 - 1) = 0.228 \end{aligned}$$

Sustituyendo en la fórmula [13]

$$\bar{R} = (1 + 0.22) (22.33) = 27.24$$

Reemplazando valores en la fórmula [14], se tiene:

$$\begin{aligned} \bar{w} &= (0.51 - 0.87) (0.2724) / 0.87 (0.2724) \\ &= 0.2731 / 0.2369 \\ &= 115\ \% \end{aligned}$$

Rama 56. 1985

$$\begin{aligned} \text{int} \\ \text{DFD} &= 3\ 073.25 \\ \text{ext} \\ \text{DFD} &= 3\ 073.25 / 2.02 = 1\ 521.4 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{int} &= \text{ext} \\ M &= M \\ \text{df} &= \text{df} \\ &= 6\,931.12 \end{aligned}$$

$$1 + Q = (3\,073.25 + 6\,931.12) / (1\,521.41 + 6\,931.2)$$

$$Q = (1.183 - 1) = 0.183$$

$$\bar{R} = (1 + 0.183) (250) = 295$$

$$\bar{w} = 5.56 - 1.07 (2.95) / 1.07 (2.95)$$

$$i = 76\%$$

Rama 56. 1990

$$\begin{aligned} \text{int} \\ \text{DFD} &= 4\,695.13 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ \text{DFD} &= 4\,695.13 / 1.54 = 3\,048.79 \end{aligned}$$

$$1 + Q = (4\,695.13 + 10\,676.2) / (3\,048.79 + 10\,676.2)$$

$$Q = (1.53713 - 1) = 0.119$$

$$\bar{R} = (1 + 0.119) (2\,838) = 3\,175.7$$

$$\bar{w} = 60.33 - 1.37 (31.75) / 43.50$$

$$i = 38.6\%$$

Rama 57. Protección nominal con ajuste al tipo de cambio para 1980.

$$\begin{aligned} \text{int} \\ \text{DFD} &= 7\,379 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ \text{DFD} &= 7\,379 / 2.8 = 26.35 \end{aligned}$$

$$1 + Q = (73.79 + 2\,512.85) / (26.35 + 2\,512.85)$$

$$= 0.018$$

$$\bar{R} = (1 + 0.018) (22.33) = 22.73$$

$$\bar{w} = 0.538 - 0.83 (0.2273) / 0.83 (0.2273)$$

$$i = 185\%$$

Rama 57. 1985

$$\begin{aligned} \text{int} \\ \text{DFD} &= 251.18 \end{aligned}$$

$$\text{ext} \\ \text{DFD} = 251.18 / 1.98 = 126.86$$

$$1 + Q = (251.18 + 6\ 931.12) / (126.86 + 6\ 931.12) \\ = 0.017$$

$$\bar{R} = (1 + 0.017) (250) = 254.25$$

$$\bar{w}_i = 5.34 - 1.06 (2.5425) / 2.69 \\ = 99.62 \%$$

Rama 57. 1990

$$\text{int} \\ \text{DFD} = 378.75$$

$$\text{ext} \\ \text{DFD} = 378.75 / 1.49 = 254.19$$

$$1 + Q = (378.75 + 10\ 675.2) / (254.19 + 10\ 676.2) \\ = 0.011.$$

$$\bar{R} = (1 + 0.011) (2\ 838) = 2\ 838.21$$

$$\bar{w}_i = 57.65 - 1.36 (28.38) / 1.36 (28.38) \\ = 49.50 \%$$

Rama 56. Protección Efectiva Neta.

Las fórmulas que se utilizan para el cálculo de la protección efectiva neta, son similares a las que se emplearon en la protección efectiva no neta, solo que a diferencia de utilizar las tasas de protección nominal neta que se obtuvieron con anterioridad.

Rama 56. Protección Efectiva neta. 1980

Según fórmula [6]

$$\text{int} \\ Y = (1 - 0.000025 - 0.2144) = 0.7853$$

Sustituyendo en fórmula [7]

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ Y_j &= (1/2.15) - (0.000025/2.74) - (0.2144/1.2144) \\ &= (0.4651 - 0.0000091 - 0.1765) = 0.2885 \end{aligned}$$

Empleando la fórmula [8]

$$\begin{aligned} \text{int} \\ V A &= 0.7853 (1\ 150.66) = 903.61 \end{aligned}$$

Sustituyendo en la fórmula [9]

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ V A &= 0.2885 (1\ 150.66) = 331.96 \end{aligned}$$

Con la fórmula [10], se obtiene:

$$\begin{aligned} Z &= (903.61 - 331.96) / 331.96 \\ j &= 172.2\% \end{aligned}$$

Rama 56. 1985

$$\begin{aligned} \text{int} \\ Y_j &= (1 - 0.000094 - 0.2271) = 0.7728 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ Y_j &= (1/1.71) - (0.000094/1.9469) - (0.2271/0.2271) \\ &= (0.5847 - 0.000048 - 0.1850) = 0.399 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{int} \\ V A &= 0.7728 (3\ 315.95) = 2\ 562.56 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ V A &= 0.3996 (3\ 315.95) = 1\ 325.05 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Z &= (2\ 562.56 - 1\ 325.05) / 1\ 325.05 \\ j &= 93.39\% \end{aligned}$$

Rama 56. 1990

$$\begin{aligned} \text{int} \\ Y_i &= (1 - 0.000066 - 0.2258) = 0.7741 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ext} \\ Y_i &= (1/1.38) - (0.000066/1.46) - (0.2258/1.2258) \\ &= (0.7246 - 0.000045 - 0.1842) = 0.5403 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{int} \\ V A &= 0.7741 (5\ 056.57) = 3\ 921.25 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ext} \\
 V A &= 0.5403 (5\ 056.57) = 2\ 732.06 \\
 Z &= 3\ 921.25 - (2\ 732.06) / 2\ 732.06 \\
 j &= 43.52 \%
 \end{aligned}$$

Rama 57. Protección efectiva neta. 1980

$$\begin{aligned}
 & \text{int} \\
 Y &= 0.923 \\
 i &
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ext} \\
 Y &= (1/2.74) - (0.000208/2.24) - (0.0758/1.0758) \\
 i &= (0.3649 - 0.000092 - 0.0704) = 0.2944
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{int} \\
 V A &= 0.923 (603.74) = 557.25
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ext} \\
 V A &= 0.2944 (603.74) = 177.74 \\
 Z &= 557.25 - (177.74) / 177.74 \\
 j &= 213 \%
 \end{aligned}$$

Rama 57. 1985

$$\begin{aligned}
 & \text{int} \\
 Y &= 0.9263 \\
 i &
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ext} \\
 Y &= (1/1.49) - (0.00013/2.18) - (0.0735/1.0735) \\
 i &= (0.6711 - 0.000059 - 0.06846) = 0.4469
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{int} \\
 V A &= 0.9263 (1\ 738.96) = 1\ 610.8
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ext} \\
 V A &= 0.4469 (1\ 738.96) = 777.14 \\
 Z &= 1\ 610.8 - (777.14) / (777.14) \\
 j &= 107.2 \%
 \end{aligned}$$

Rama 57. 1990

$$\begin{aligned}
 & \text{int} \\
 Y &= 0.9260 \\
 i &
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ext} \\
 Y &= (1/1.46) - (0.00012/1.47) - (0.0738/1.0738) \\
 i &
 \end{aligned}$$

$$= (0.6847 - 0.000081 - 0.0687) = 0.6161$$

$$\text{int} \\ V A = 0.9260 (2\ 650) = 2\ 454$$

$$\text{ext} \\ V A = 0.6161 (2\ 650) = 1\ 632.6$$

$$Z = 2\ 454 - (1\ 632.6) / (1\ 632.6)$$

$$j \\ = 0.5031$$

ANEXO C

Cálculo de las tasas de protección nominal y efectiva para la agricultura.

En este anexo que corresponde al cálculo de las tasas de protección, tanto nominal como efectiva, ambas implícitas, para la agricultura se procedió a llevar a cabo la misma metodología empleada para la industria automotriz (rama 56 y rama 57), y para efectos de una mayor claridad en los resultados y para no hacer pesada la lectura de los datos al emplear reiteradamente las fórmulas, tanto de las proyecciones como de las tasas de protección, se presentarán solo los datos correspondientes a las proyecciones de los coeficientes de insumos producto, el valor agregado, el valor bruto de la producción y las importaciones para los años de 1985 y 1990.

Protección Nominal Implícita.

	I.P.P. México 1982=100 (P) int	I.P.P. E.U. 1982=100 (P) ext	Tipo de Cambio (R)
1980	56.49	102.90	22.33
1985	543.95	95.10	250.00
1990	10 223.90	112.10	2 838.00

Sustituyendo en la fórmula [3]:

1980.

$$w_j = \frac{0.5649 - 1.02 (0.2233)}{1.02 (0.2233)} = 1.41$$

1985.

$$w_j = \frac{5.43 - 0.95 (2.50)}{0.95 (2.50)} = 1.29$$

1990.

$$w_j = \frac{102.23 - 1.12 (28.38)}{1.12 (28.38)} = 2.21$$

Protección Efectiva Implícita (1980)

Datos:

$$\begin{aligned} A_{ij} &= 0.0278 & C_{ij}^{int} &= 0.0278 / 2\ 614.8 \\ X_{ij} &= 2\ 614.8 & &= 0.000010 \\ M_{ij} &= 3\ 514.0 & C_{mj} &= 35.74 / 2\ 614.8 \\ W_j &= 1.14 & &= 0.013 \end{aligned}$$

Sustituyendo en la fórmula [6]:

$$Y_i^{int} = (1 - 0.000010 - 0.013) = 0.9869$$

Sustituyendo en la fórmula [7]

$$\begin{aligned} Y_i^{ext} &= 1/2.41 - 0.000010/3.14 - 0.013/1.013 \\ &= 0.4021 \end{aligned}$$

Empleando las fórmulas [8] y [9] respectivamente:

$$VA_i^{ext} = 0.4021 (2\ 614.87) = 1\ 051.44$$

$$VA_i^{int} = 0.9869 (2\ 614.87) = 2\ 580.61$$

Por último se sustituye en la fórmula [10]

$$Z_j = \frac{2\ 580.61 - 1\ 051.44}{1\ 051.44} = 1.45$$

1985.

$$W_j = 1.29 \qquad C_{ij} = 0.0685 / 7\ 460.7$$

$$A_{ij} = 0.0685 \qquad = 0.0000091$$

$$X_{ij} = 7\ 460.7 \qquad C_{mj} = 119.93 / 7\ 460.7$$

$$M_{ij} = 119.93 \qquad = 0.0160$$

$$Y^{int} = (1 - 0.0000091 - 0.0160) = 0.9839$$

$$Y^{ext} = 1 / 2.29 - 0.0000091 / 1.9825 - 0.0160 / 1.0160$$

$$= 0.4208$$

$$VA^{ext} = 0.4208 (7\ 460.7) = 3\ 139.46$$

$$VA^{int} = 0.9839 (7\ 460.7) = 7\ 340.58$$

$$Z_j = \frac{7\ 340.58 - 3\ 139.46}{3\ 139.6} = 1.33$$

1990.

$$A_{ij} = 0.0880 \qquad C_{ij}^{int} = 0.0880 / 11\ 238.6$$

$$X_{ij} = 11\ 238.6 \qquad = 0.0000078$$

$$M_{ij} = 182.32 \qquad C_{mj}^{int} = 182.32 / 11\ 238.6$$

$$W_j = 182.32 \qquad = 0.0162$$

$$Y^{int} = (1 - 0.0000078 - 0.0162) = 0.9837$$

ext

$$Y = 1/3.21 - 0.0000078/3.27 - 0.0162/1.0162$$

$$= (0.3115 - 0.0000023 - 0.0159) = 0.295$$

$$\text{ext. VA} = 0.2955 (11\ 238.6) = 3\ 321.00$$

$$\text{int VA} = 0.9837 (11\ 238.6) = 11\ 055.41$$

$$Z = \frac{11\ 055.41 - 3\ 321.00}{3\ 321.0} = 2.32$$

Nota: La presentación de los valores de las tasas de protección, han sido calculados en base a valores tomados de la información disponible del Sistema de Cuentas Nacionales, en precios de 1980, así como de Matriz de insumo - producto de los años de 1970, 1975, 1978 y 1980, de los Organos Informativos de la A.M.I.A. y de los Indicadores Económicos publicados por el Banco de México.

INDICE DE CUADROS

CAPITULO I.

[A - 1] Niveles de crecimiento del sector manufacturero y del Producto Interno Bruto, 1950 - 1980.....20bis

[A - 2] México. Crecimiento de la inversión pública federal, 1939 - 1970.....21bis

[A - 3] Deuda externa de México, 1976 - 1982.....38bis

CAPITULO II.

[B - 1] Impuestos al comercio exterior 1940 - 1970, porcentaje del ingreso efectivo ordinario.....52bis

CAPITULO III.

[C - 1] Grados de integración nacional de la industria terminal.....102bis

[C - 2] Coeficiente de importación a oferta global en la industria automotriz.....103bis

[C - 3] Coeficiente de importación a oferta global en la industria de autopartes.....104bis

[C - 4] Monto de inversiones y personal en la industria automotriz, 1980 - 1987.....105bis

[C - 5] Personal ocupado en la industria automotriz, 1977 - 1990.....106bis

[C - 6] Importancia relativa de la industria automotriz en el sector manufacturero, 1970 - 1990.....108bis

[C - 7] Localización de las plantas de la industria terminal automotriz en México.....110bis

[C - 8] Venta anual de automoviles por categorías.

1980 - 1988.....	111bis
[C - 9] Estructura porcentual de las ventas de automoviles por empresa, 1986 - 1990.....	112bis
[C - 10] Estructura porcentual de la producción de vehiculos por segmento, 1978 - 1990.....	114bis
[C - 11] Tasas de crecimiento del PIB, empleo y productividad del trabajo, 1970 - 1980.....	116bis
[C - 12] Producción mundial de vehiculos automotores, 1980 -1990.....	119bis
[C - 13] México: exportaciones automovilísticas por productos, 1979 - 1989.....	125bis
[C - 14] Exportación anual de unidades terminadas por marca 1980-1989.....	127bis
[C - 15] Balanza comercial del sector automotriz, 1970 - 1990.....	129bis

CAPITULO IV.

[D - 1] Cálculo de la protección nominal y efectiva implícitas para las ramas 56 y 57.....	133bis
[D - 2] Cálculo de las tasas de protección nominal y efectiva netas para las ramas 56 y 57.....	150bis
[D - 3] Cálculo de las tasas de protección nominal y efectiva para las ramas 1, 56 y 57.....	153bis
[D - 4] Indicadores sobre el establecimiento y actividad de la industria automotriz en México, 1988.....	174bis

B I B L I O G R A F I A

ACEVEDO, Garat, M. "El comercio exterior de México", México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, tomo I y II, Siglo XXI, 1982.

ANDERSON, H, Gerald, "El nuevo proteccionismo", Contextos, Secretaría de Programación y Presupuesto, año 2, núm 44, 1983.

BALASSA, Bela, "Estructura de la protección en países en desarrollo", México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1976.

BALASSA, Bela, "Futuro comercial de los países en desarrollo", México, Fondo de Cultura Económica, 1978

BERENSON, L. Mark, "Estadística para administración y economía", México, Interamericana, 1987.

Bruce Wallace, R, "La política de protección en el desarrollo económico de México", México, Fondo de Cultura Económica, 1978.

BRUCE, Wallace, R, "Proteccionismo industrial versus liberalismo", en Ensayos, Facultad de Economía, UNAM, vol. 11, núm 5, 1985.

CAMARENA, Lorhs, M, "La industria automotriz en México". México, UNAM, 1981.

CARRILLO, V., Jorge, "La nueva era automotriz", México, Colegio de la Frontera Norte, México, 1990.

CARRILLO, V. Jorge, "Reestructuración en la industria automotriz", en Estudios Sociológicos, Colegio de México, vol. IX, núm. 27, septiembre - diciembre 1991.

COHEN, B, Robert, "La reorganización internacional de la producción en la industria automotriz", México, en el Trimestre económico, vol. 2, núm 190, abril-junio 1981.

CORDERA, Campos, R, "Esquemas de periodización del desarrollo capitalista en México", México, Investigación económica, Facultad de Economía, UNAM, 1980.

C.I.D.A.C., "La conversión industrial en México", México, Diana, 1988.

DOMINICK, Salvatore, "Desarrollo Económico", México, McGraw-Hill, 1977.

GARZA, E, Humberto, "Fundamentos y prioridades de la política exterior de México", México, Colegio de México, 1986.

GONZALEZ, Aguilar, P, "México ante la crisis", México, Siglo XXI, 1985.

GUILLEN, Romo, H, "Orígenes de la crisis en México", México, Era, 1984.

IAN, Little y otros, "Industrias y comercio en algunos países en desarrollo", México, Fondo de Cultura Económica, 1975.

KITCHEN, L, Richard, "El financiamiento de los países en desarrollo", México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1990.

KURT, Unger, "Industria automotriz: México bajo el cambio tecnológico" en Estudios Económicos, Colegio de México, vol. 2, núm. 2, julio - septiembre de 1987.

PEREZ, Torres, H, "Análisis del proteccionismo y el fomento industrial en México y sus consecuencias", México, UNAM, tesis, 1980.

PERZABAL, Carlos, "Acumulación de capital e industrialización compleja en México", México, Siglo XXI, 1982.

RAMA, Martín, "Protección y crecimiento industrial 1975-1980", Venezuela, CINVE, 1982.

RAMIREZ, Brun, R, "Estado y acumulación de capital en México 1929-1983", México, UNAM, 1984.

RDRRIGUEZ, Octavio, "La teoría del subdesarrollo de la CEPAL", México, siglo XXI, 1986.

RDS, Jayme, "México ante la crisis", México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

SECOFI, "Negociaciones del Tratado de Libre Comercio", México, monografía, diciembre 1991.

S.P.P., "Análisis y expectativas de la industria automotriz en México, 1982-1986", México, 1982.

TELLO, Carlos, "México: informe sobre la crisis (1982-1986)", México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, 1989.

TORRES, Gaytan, R, "Teoría del comercio internacional", México, Siglo XXI, 1984

VAZQUEZ, Tercero, H, "Una década de política sobre la industria automotriz: bases para una nueva política", México Ensayos, Tecnos, 1975.

VEGA, Canovas, G, "México en las nuevas tendencias de la economía y el comercio internacional ", en el Trimestre económico, Colegio de México, vol 2, núm 2, jul - sept 1987

VILLARREAL, René, "El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1935). Un enfoque estructuralista", México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

VILLARREAL, René, "Industria nueva y estrategia de desarrollo en América Latina", México, CIDE, 1986.

VILLARREAL, René, "Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México", México, F.C.E.

VIOLANTE, Alejandro, "México: una economía de transición" México, Limusa, vol. 2, 1984.

WILLIAM, Issac, "Inversión extranjera en México en la industria informática y automotriz", México, Fundación Friedrich E, Documentos de trabajo, 1988.

H E M E R O G R A F I A

ASOCIACION MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, (AMIA), "La industria automotriz de México en cifras", México, 1988.

A.M.I.A., Organó informativo de la Asociación Mexicana de la industria automotriz, boletines, varios números.

AVILA, Connelly, C, "El mercado de América del Norte, espacio económico para México", en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 41, núm 7, México, julio 1991.

BALASSA, Bela, "La política de comercio exterior en México", en Comercio exterior, vol. 33, núm. 3, marzo 1983.

BANAMEX, "Industria del automóvil", en Examen de la situación económica en México, núm. 770, enero de 1990.

BANCO DE MEXICO, Indicadores económicos, agosto y septiembre de 1992.

BANCOMEXT, "Cinco industrias en el umbral del libre comercio", en Comercio exterior, Sección nacional, vol. 41, agosto 1992.

BANCOMEXT, "Desequilibrio externo: apertura o protección?"

en Comercio exterior, Sección nacional, vol. 44, núm. 10, México, octubre de 1985.

BANCOMEXT, "La industria automotriz en México", en Comercio exterior, Sección nacional, vol. 42, núm. 8, México, agosto de 1992.

CAPUTO, Orlando, "Comentarios sobre la discusión del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos - México", en Debate, Facultad de Economía, UNAM, 1989.

CORDEN, W. Max, "El proteccionismo, el tipo de cambio y la política macroeconómica", en Finanzas y Desarrollo, vol. 22, núm. 2, junio de 1985.

CORONA, Leonel, "Tecnología e inversión extranjera en el Tratado de Libre Comercio" en Debate, Facultad de Economía, UNAM, 1990.

DAUND, Tótoro, N, " Ha perdido vigencia la industrialización ?" en Comercio Exterior, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 3, México, marzo de 1991.

DE MATEO, Fernando, "Proteccionismo y ajuste estructural", en Comercio exterior, vol. 36, núm. 2, México, febrero de 1986.

GARY, P, Sampson, "El proteccionismo contemporáneo y las exportaciones de los países en desarrollo" en Revista de la CEPAL, Santiago, núm. 16, agosto de 1979.

I.N.E.G.I., "La industria automotriz en México", México, 1992.

I.N.E.G.I., Sistema de cuentas nacionales de México, Matriz de insumo - producto de los años de 1970, 1975, 1978 y 1980.

KURT, Unger, "El comercio exterior de manufacturas en México, empresas transnacionales" en Comercio exterior, vol. 35, núm. 5. México, mayo de 1985.

MATTAR, Jorge, "El comercio intraindustrial e intrafirma, México - E. U.", en Comercio exterior, febrero 1993.

MEDIVE, I, Pedro, "Proteccionismo y desarrollo", en Revista de la CEPAL, Santiago, núm. 7, segundo semestre de 1978.

MERCADD, Alfonso, "Las exportaciones automovilísticas de México", en Comercio exterior, BANCOMEXT, vol. 41, núm. 9, México, septiembre de 1991.

NAFINSA, "Apertura comercial y proteccionismo, fomento industrial e inversión extranjera", en Mercado de Valores, México, núm. 10, mayo 15 de 1988.

NAFINSA, " T.L.C. dictamen del Consejo Asesor", en Mercado de Valores, núm. 20, octubre 15 de 1992.

ORTIZ, Edgar, "T.L.C. e inversión extranjera en México", en Comercio exterior, BANCOMEXT, vol. 43, núm. 10, México, octubre de 1993.

RAMIREZ, De la O, "Las empresas transnacionales y el comercio exterior de México", BANCOMEXT, vol. 31, núm. 10, México, octubre de 1981.

SALINAS, De Gortari, R, "El campo mexicano ante el reto de la modernización", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 9, México, septiembre de 1990.

SURVEY of current business, septiembre de 1990.

TEN, Kate y otros, "Apertura comercial y estructura de la protección en México", Estimaciones cuantitativas de los

ochentas, en Comercio exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril de 1989.

TEN, Kate y otros, "Apertura comercial y estructura de la protección en México", Un análisis de la relación entre ambas, en Comercio exterior, vol. 39, núm. 6, México, junio de 1989.

TEN, Kate, A, "Promoción de exportaciones y ajuste en la política comercial", en Comercio exterior, vol. 35, núm. 11, México, noviembre de 1985.